
الاقتصاد والأعمال
Al-Iktissad Wal-Aamal
ARAB BUSINESS MAGAZINE
Year 29 / December 2007
Special Issue عدد خاص
كانون الأول / ديسمبر 2007 / السنة التاسعة والعشرون
الاستثمار في مصر
ISSN 1991-2404
د. أحمد نظيف
المكرّمون
محمد أبو العينين
ريمون عوده
د. رفعت محمد السيد
محمود عبد اللطيف
أحمد صادق السويدي
فريد محمود الطوبجي
رشيد محمد رشيد
محمد منصور
د. محمود محي الدين
د. طارق كامل
زهير جرانه
أمين أباظه
الملتقى برعاية
مجموعة الخرافي
AL-KHARAFI GROUP
AREF
مجموعة عارف الاستثمارية
AREF Investment Group

نفكر فى المعنى..

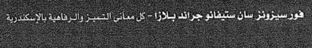
المبانى ليست قِوام المدن..



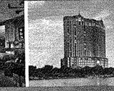


مدينتى .. مدينة عالمية على أرض مصرية



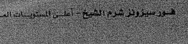



فورسيزونز سان ستيفانو جراند بلازا - كل معانى التميز والرفاهية بالإسكندرية

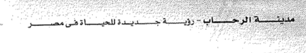

فور سيزونز نايل بلازا - العنوان واحد للسكن الراقى



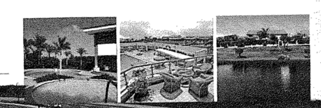



فورسيزونز شرم الشيخ - أعلى المستويات العالمية لأرقى الخدمات الفندقية





مدينة الرحاب - رؤية جديدة للحياة فى مصر



منتجع الربوة - حيث الحياة كما ينبغى أن تكون

الشركة العربية للصحافة والنشر والاعلام
ابيكو ش.م.ل.
يصدر عنها مجلة
الاقتصاد والاعمال

رئيس التحرير: رؤوف ابو زكي
المدير المسؤول: اميل خوري

The Arab Press for publishing and Info. Co.
APPICO S.A.L. Publishes
Al-Iktissad Wal-Aamal
Arab Business Magazine

Editor-in-Chief:
RAOUF ABOU ZAKI

HEAD OFFICE:
Lebanon: Beirut, Minkara Center
P.O.Box: 113/6194 Hamra-Beirut 1103 2100
Tel : + 961 1 353577/8/9 - 780200
Fax: + 961 1 354952 - 780206
Email: iktissad@iktissad.com

SAUDI ARABIA:
P.O.Box: 5157 Riyadh 11422
Tel: + 966 1 293 2769
Fax: + 966 1 293 1837

U.A.E:
P.O.Box: 55034 Dubai
Tel : + 971 4 2941441
Fax: + 971 4 2941035
Email: iktissad@iktissad.com

www.iktissad.com

سعر العدد

- لبنان 6000 ل.ل • سورية 150 ل.س • الاردن 4 دينارات
- السعودية 25 ريالا • الكويت 2 دينار • البحرين 2.5 دينار
- قطر 25 ريالا • الامارات 25 درهما • عمان 2.5 ريال
- اليمن 500 ريال • مصر 10 جنيهات • ليبيا 9 دنانير
- تونس 7 دنانير • المغرب 70 درهما

• FRANCE - GERMANY - GREECE - ITALY - SPAIN - SWITZERLAND 8 Euro
• CYPRUS 4 LC • U.K. 4 LS • CANADA $ 11
• AUSTRALIA $ 10 Aus • U.S.A. $ 8

الاشتراك السنوي
الدول العربية 80 $
الدول الاوروبية 80 Euro
الدول الاميركية 100 $
الدوائر الحكومية والمؤسسات 150 $

التوزيع: الشركة اللبنانية لتوزيع الصحف والمطبوعات
طباعة: شمص للطباعة والنشر ش.م.ل.



هذا العدد

يصدر هذا العدد الخاص من **الاقتصاد والأعمال** متزامناً مع انعقاد "**ملتقى القاهرة للاستثمار**" **الثاني** الذي تتشارك في تنظيمه وزارة الاستثمار والهيئة العامة للاستثمار والمناطق الحرة في مصر، ومجموعة الاقتصاد والأعمال.

ويأتي هذا العدد من حيث مضمونه، مكملاً للملتقى من حيث استهداف الترويج للاقتصاد المصري ولمعدلات النمو التي سجلها، وتسليط الأضواء على مناخ وفرص الاستثمار في مصر.

وكان من الطبيعي لهذا العدد الخاص، كما لمثيله الذي صدر بالتزامن مع الملتقى الأول، أن يكون الاستثمار محوره الأساسي في مختلف الموضوعات التي تضمّنها والمحاور التي تطرّق إليها.

فالاستثمار في مصر، لا سيما على مدى السنوات الثلاث الماضية يشكل قصة نجاح مستمر، لا تتمثل في حجم التدفقات الاستثمارية المباشرة وحسب، بل تتمثل وهذا هو الأهم، بتوجه الاستثمارات إلى قطاعات عدة لا سيما الصناعة والزراعة والسياحة والخدمات المالية والاتصالات وتكنولوجيا المعلومات. وإن دلّ ذلك على شيء فعلى الجاذبية التي تتميز بها كل القطاعات الاقتصادية المصرية من دون استثناء، كما يدلّ على السياسات التي تعتمدها الحكومة في حفز الاستثمارات للدخول في قطاعات إنتاجية، ولا غرو، فقصة النجاح هذه عكستها التقارير الدولية حين حلّت مصر في مراتب متقدمة على صعيد اجتذاب الاستثمارات.

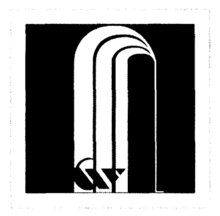
إن هذا العدد، وقبله ملتقى القاهرة للاستثمار يتكرران للعام الثاني على التوالي، بفضل الاهتمام الذي توليه الحكومة المصرية، ولا سيما من خلال وزارة الاستثمار، لعملية الترويج. كما يتكرر بفعل التعاون الوثيق الذي برز، وللعام الثاني، بين وزارة الاستثمار بشخص الوزير د. **محمود محي الدين**، والهيئة العامة للاستثمار من جهة، وبين مجموعة الاقتصاد والأعمال. وهذا التعاون يمتد إلى فريق العامل في كل من الوزارة والهيئة.

غير أن الشكر الأول هو لسيادة الرئيس **محمد حسني مبارك** على رعايته للملتقى، ولسيادة رئيس مجلس الوزراء **د. أحمد نظيف**، وللسادة الوزراء الذين شاركوا في الملتقى حضوراً وتحدثاً. ولا بدّ من توجيه شكر خاص لوزير الاستثمار **د. محمود محي الدين** الذي كان لتشجيعه وتعاونه دور حيوي في إنجاح هذا الملتقى. والشكر أخيراً لجميع المشاركين وبخاصة للشركات والمؤسسات التي ساهمت في رعاية هذا الملتقى كدليل ثقة بأهمية الحدث، وكدليل على ثقتها بالاقتصاد المصري.

ساهم في إعداد العدد:

إياد ديراني، دريد عوده، عاصم البعيني، برت دكاش ومحمود عبد العظيم

THE ART OF GOOD LIVING..



ORIENTALS

FOR URBAN DEVELOPMENT

An Oriental Weavers Division











Orientals for Urban Development
Orientals Administration Building, Heliopolis, Cairo.
Tel: (+202) 2268 3081/5/7 Fax:(+202) 2267 2248

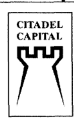
Diamond Sponsors





مجموعة عارف الاستثمارية
AREF Investment Group

Platinum Sponsor



Gold Sponsors

المجموعة المالية - هيرميس
EFGH≡RMES









النساجون الشرقيون
OrientalWeavers



Silver Sponsors







Media Sponsorship

العربية







محتويات



59



81



68



97

"الاقتصاد والأعمال" في ترويج الإقتصاد المصري

تحتضن مصر، للعام الثاني على التوالي، "ملتقى القاهرة للاستثمار" (9 و10 ديسمبر 2007) الذي ينعقد تحت رعاية الرئيس محمد حسني مبارك وتنظمه "وزارة الاستثمار" و"الهيئة العامة للاستثمار" في مصر، ومجموعة "الاقتصاد والأعمال". وهذا الملتقى الذي يتكرّر انعقاده في الموعد نفسه، يؤكّد نجاحه، بل يؤكّد جدواه من حيث الترويج للاقتصاد المصري ولمناخ الاستثمار السائد، وللفرص التي يزخر بها هذا الاقتصاد الكبير والمتنوّع والذي ينطوي على إمكانات نموّ وتوسّع كبيرة.

وإذا كان تكرار الملتقى دليل نجاح، فإنه يعكس، في الوقت نفسه، ما هو أهم ربما، وهو نجاح تجربة التعاون بين الحكومة المصرية ممثلة بـ "وزارة الاستثمار"، وبين مجموعة "الاقتصاد والأعمال" بوصفها رائدة في مجال صناعة المؤتمرات والملتقيات والتي لعبت دوراً حيوياً، وعلى مدى أكثر من عقدين، في الترويج للاستثمار في البلدان العربية، وفي خلق قنوات اتصال وتعاون بين رجال الأعمال والمستثمرين العرب.

وإذا كانت مجموعة "الاقتصاد والأعمال" اجتازت امتحان الثقة بنجاح، فإنّ ذلك يشكّل لها حافزاً جديداً ومنطلقاً لتوسيع مجالات التعاون مع الحكومة المصرية، التي تُدرك تماماً، ليس أهمية الترويج للاستثمار وحسب، بل أهمية متابعته كجهد يومي. وفي المقابل، فإنّ مجموعة "الاقتصاد والأعمال" ستكون إحدى الأدوات الفعّالة لمتابعة الترويج لمصر وبالتعاون الوثيق مع "وزارة الاستثمار" التي حققت -ومعها الهيئة- على مدى السنوات الثلاث الماضية نجاحات واضحة في مجال الترويج، وفي كيفية التعاطي مع المستثمرين، بل في كيفية احتضان ومتابعة المشروعات ومواكبة تطوّرها، ومعالجة المشاكل التي تعترضها.

وانطلاقاً من هذه الثقة، فإنّ مجموعة "الاقتصاد والأعمال" عازمة على تطوير "ملتقى القاهرة للإستثمار" مضموناً ومشاركة، كما أنها عازمة على توسيع مجالات الترويج من خلال تنظيم مؤتمرات متخصصة خلال العام 2008 في مجالات النقل والسياحة والتطوير العقاري، وذلك بالتعاون مع الوزارات المعنية.

ويأتي اهتمام مجموعة "الاقتصاد والأعمال" بالترويج للاقتصاد المصري، ليس تتويجاً لمواكبتها الدائمة لهذا الاقتصاد وللإنجازات التي حققها وحسب، بل استجابة لأمرين أساسيين متلازمين:

الأول: يتعلّق بالنجاح الذي سجلته مصر في تجربة الإصلاح والانفتاح من خلال حزمة متكاملة من التشريعات والسياسات والإجراءات.

والثاني: هو الاهتمام المتزايد بالتطوّرات التي يشهدها الاقتصاد المصري من قبل المستثمرين العرب والأجانب. وهذا النجاح في تجربة الإصلاح، وهذا الإهتمام من قبل المستثمرين تؤكّدهما التدفّقات الاستثمارية المباشرة والمتزايدة التي اجتذبتها مصر في السنوات الثلاث الماضية، والتي أهلتها لتكون في صدارة الدول الجاذبة للاستثمار على الصعيدين العربي والأفريقي، حسب التقارير الصادرة عن مؤسسات ومنظمات دولية.

وهذه التقارير أكّدت على 4 حقائق أساسيّة:

أولاً: بلوغ حجم الاستثمار الأجنبي المباشر (11,1 مليار دولار للسنة المالية 2006/2007) نسبته 8,5 في المئة من الناتج المحلي الإجمالي، وهي نسبة تعتبر من المعدلات العالمية العالية.

ثانياً: تنوّع هذه الاستثمارات من حيث مصادره الموزّعة على أكثر من 30 بلداً حول العالم سواء من أوروبا أو أميركا الشمالية أو الشرق الأقصى أو البلدان العربية، وبخاصة دول الخليج. ومثل هذا التنوّع يعزّز ثبات هذه التدفّقات، كما يعزّز تنوّع الخيرات المتوجهة إلى السوق المصرية.

ثالثاً: توزّع الاستثمارات الأجنبية المباشرة على قطاعات عدة، بخلاف ما هو الحال في بلدان أخرى مضيفة للاستثمار، حيث توزّعت هذه الاستثمارات على قطاعات الصناعة والزراعة والسياحة والخدمات المالية والاتصالات وتكنولوجيا المعلومات. وهذا التوزّع يعطي هذه الاستثمارات طابعها الستراتيجي، ويمكنها من المساهمة بصورة أكبر في التنمية الشاملة وفي خلق فرص العمل.

رابعاً: نوّهت التقارير الدولية بأهمية الدور الذي لعبته استثمارات المصريين في مختلف القطاعات، والتي كانت بمثابة القاطرة والمحرّك للاستثمارات الخارجية. فالمستثمر المحلي من خلال ثقته ببلده قادر على أن ينقل هذه الثقة إلى المستثمر الخارجي.

وانطلاقاً من هذه المعاني التي تنطوي عليها الحركة الاستثمارية في مصر، يمكن فهم النتائج التي حققتها، سواء من حيث تنامي معدلات النموّ الاقتصادي، أو من حيث خلق مئات الآلاف من فرص العمل، لاسيّما أمام خريجي الجامعات والمعاهد.

ومما لا شكّ فيه أنّ النجاحات المحقّقة على كل صعيد تستدعي الإشادة والتنويه بالإنجازات التي حقّقتها مصر بفضل قيادة تمتلك الرؤية والإرادة بدءاً من الرئيس محمد حسني مبارك وصولاً إلى حكومة د.أحمد نظيف الذي قاد الحكومة كفريق عمل متناغم يمتلك الخبرة والكفاءة، وينتمي إلى العصر ويعرف لغته ويقدر على مواكبة متغيّراته.

إنّ مجموعة "الاقتصاد والأعمال" تتطلع بثقة للمُضي في مواكبتها وتفاعلها مع الاقتصاد المصري، وعلى أجندتها العديد من النشاطات الترويجية تقام على أرض مصر. ■

الإقتصاد والأعمال

ملتقى القاهرة للاستثمار المكرَّمون

درجت **مجموعة الاقتصاد والأعمال** منذ العام 2000 على أن تكرّم سنوياً، وفي إطار مؤتمراتها وملتقياتها، كوكبة من القيادات الاقتصاديّة العربيّة، تقديراً لإنجازاتها وتنويهاً بعطاءاتها سواء في بلدانها أو في قطاعاتها.

إنّ الذين يتمّ تكريمهم، هم ممن باتت لهم بصمات واضحة. ويهدف هذا التكريم ليس إلى التنويه بالشخص وحسب، بل إلى تسليط الأضواء على التجارب الاستثماريّة ذاتها، وعلى البلدان المعنية. وفي إطار "**ملتقى القاهرة الثاني للاستثمار**"، تكرّم مجموعة **الاقتصاد والأعمال** نخبة جديدة من القيادات والشخصيات المصريّة والعربيّة التي كانت رائدة في ميادينها.

ويشمل التكريم في إطار "**ملتقى القاهرة الثاني للاستثمار**" السادة:



ريمون عوده



محمد أبو العينين



محمود عبد اللطيف



د. رفعت محمد السيد

فريد محمود الطوبجي

أحمد صادق السويدي

ريمون عوده

وهو يُعتبر أحد أبرز القيادات المصرفيّة في لبنان، رئيس مجلس إدارة ومدير عام "مجموعة عوده – سرادار" المصرفيّة التي تحتلّ صدارة في القطاع المصرفي اللبناني. و"بنك عوده" التابع للمجموعة بات له انتشار عربي واسع يشمل بلداناً عدّة، بينها مصر، حيث للبنك أكثر من 17 فرعاً، في القاهرة ومدن أخرى، افتتحها خلال فترة لا تتجاوز السنتين.

محمد أبو العينين

هو من مواليد القاهرة، رئيس ومؤسّس "مجموعة سيراميكا كليوباترا"، وهي مجموعة لها، إضافة إلى مصنع السيراميك، نشاطات مختلفة في مجالات الزراعة والتكنولوجيا والسياحة والصناعة.

و**محمد أبو العينين** هو نائب رئيس "الجمعيّة البرلمانيّة المتوسطيّة" وعضو "اللجنة السياسيّة" في الجمعيّة نفسها، ورئيس "لجنة الصناعة والطاقة" في مجلس الشعب المصري، إضافة إلى رئاسته وعضويته في العديد من الشركات والهيئات.

محمود عبد اللطيف

رئيس مجلس إدارة "بنك الإسكندريّة" منذ العام 2003، وخلال هذه الفترة بذل مجهوداً في إنجاز عمليّة خصخصة البنك الذي بات يحمل اسم "بنك الإسكندريّة سان باولو". يملك **محمود عبد اللطيف** خبرة لأكثر من 30 عاماً أمضاها في مصارف مصريّة وأجنبيّة منها: "البنك المصري الأميركي"، "بنك القاهرة والشرق الأقصى"، "بنك القاهرة" و"سيتي بنك" في البحرين، إضافة إلى "مجموعة سامبا" المصرفيّة في السعوديّة.

د. رفعت محمد السيد

رئيس مجموعة هيبي مصر الصناعية، التي تعمل في مجال صناعة الخامات الدوائية الوسيطة، وتصدّر 90 في المئة من إنتاجها إلى بلدان في أوروبا وآسيا.

وللمجموعة مصنع لإنتاج مستلزمات الدواء، وآخر لصناعة الأقمشة غير المنسوجة، وثالث (قيد الإنشاء) لإنتاج الخامات الأساسية للأدوية، وهو الأول من نوعه في مصر.

فريد محمود الطوبجي

يشغل حالياً منصب رئيس ونائب رئيس لعدد من الشركات هي: المجموعة البافارية للسيارات، شركة بافاريان – كونتكت لتجارة السيارات، الشركة المصرية للصناعات المغذية للسيارات.

و**فريد الطوبجي** عضو في مجلس إدارة العديد من الشركات والجمعيات العاملة في مصر وبلدان أخرى، منها: المؤسسة المصرية الصينية (ECF) الجمعية المصرية لصناعة السيارات، اتحاد غرف التجارة المصرية – قسم السيارات، الغرفة العربية الألمانية للتجارة والصناعة، الغرفة الأميركية للتجارة (AM Cham)، وجمعية الأعمال المصرية البريطانية.

أحمد صادق السويدي

مؤسس مجموعة السويدي للكابلات المصرية، التي تصدر إنتاجها إلى 25 دولة، وتملك مصانع تابعة في سورية والسودان. وتبني حالياً مصنعاً في السعودية بالشراكة مع أحد المستثمرين السعوديين.

بدأ حياته العملية في العام 1940 في تجارة الكهربائيات وانتقل إلى الصناعة في العام 1985. وبات للمجموعة عدّة مصانع تستوعب 6000 عامل.

في العام 2006 تمّ إدراج السويدي للكابلات في سوق القاهرة للأوراق المالية. ■

الاقتصاد المصري نموّ سريع وتنوّع متزايد ومسيرة إصلاح مستمرة

5 تحدّيات أساسية للمرحلة المقبلة: التضخّم، البطالة، الفقر، التعليم والموازنة



الرئيس حسني مبارك

تتوالى المؤشرات الاقتصادية الإيجابية في مصر، وتظهر يوماً بعد يوم مدى النجاح المستمر لسياسة الإصلاح الاقتصادي التي أطلقت العام 2004. فنسبة النمو الحقيقي في تزايد عاماً بعد عام، والاستثمار الأجنبي المباشر سيصل إلى مستوى قياسي جديد في العام 2007، ووضع المالية العامة يتحسن تدريجياً، والدين الخارجي أخذ بالانخفاض نسبة للناتج المحلي الإجمالي، والاحتياط الخارجي بلغ مستوى لم يكن في الحسبان بحيث زالت جميع الضغوط على الجنيه المصري، والاستثمار والصادرات الصناعية ينموان بشكل مستمر كذلك إيرادات السياحة وقناة السويس.

لكن هذه التطورات المتسارعة كانت لها سلبياتها أيضاً. فهي ساهمت في رفع نسبة التضخم إلى مستوى قلق وخلقت نقصاً في بعض الاختصاصات والمهارات من دون أن تفضي حتى الآن إلى خفض نسبة البطالة بشكل ملحوظ. وكل ذلك أدى إلى استمرار المواقف المعترضة ضمن الطبقات الفقيرة وذات الدخل المحدود بأن فوائد الإصلاح والنمو لم تصلها بعد. وهكذا، وعلى الرغم من كل ما تحقق، لا تزال هناك تحدّيات كبيرة حيال إنشاء اقتصاد حديث قادر على النمو المستدام، وهي تحدّيات تدركها الحكومة المصرية وتعمل للتغلب عليها وذلك في موازاة استمرار مسيرة الإصلاح.

ومن الإيجابيات، أن مصر حققت ارتفاعاً في نسبة النمو الحقيقي من 5,4 في المئة في السنة المالية 2004–2005 إلى نحو 6,3 في 2006–2007، ومن المتوقع أن تتجاوز عتبة 7 في المئة خلال السنة المالية الحالية وأن تبقى على هذا المعدل السنوي حتى العام 2010 وذلك بناءً على العوامل ذاتها التي أدت إلى الانطلاقة الاقتصادية القوية منذ العام 2004.

فقد تضافرت حركة الإصلاح والانفتاح الاقتصاديين الجادة والفاعلة مع تسريع برنامج الخصخصة لدفع الإنفاق الاستثماري، خاصة في ضوء الحوافز التي قدمت للاستثمار الخاص المحلي والأجنبي، وإنشاء المناطق الصناعية الجديدة والمناطق الاقتصادية الخاصة.

وتزامن النمو السريع في الاستثمار الأجنبي المباشر من نحو 400 مليون دولار فقط في العام 2003 إلى أكثر من 10 مليارات دولار هذه السنة، كما هو متوقع، مع نمو سريع في الإنفاق الاستثماري الخاص المحلي. كما شهدت السنوات الأخيرة تنوّعاً متزايداً في وجهة الاستثمار الأجنبي المباشر بعيداً عن قطاع النفط والغاز، الذي كان استحوذ 80 في المئة من هذا الاستثمار في السنة المالية 2003–2004، إلى قطاعات أخرى متعددة، منها الصناعة بشكل خاص، بحيث ارتفعت حصة هذه القطاعات بسرعة إلى 70 في المئة من مجموع الاستثمار في 2005–2006.

النمو يتجاوز 7 في المئة في السنة المالية الحالية

والواقع أن هذا المنحى لتوسّع وجهات انتشار الاستثمار الأجنبي قطاعياً يعكس حقيقة تنوّع الاقتصاد المصري، بحيث يمكن القول أن جميع القطاعات الرئيسية تساهم في النمو المتسارع. فقد حقق القطاع الصناعي نمواً بمعدل 7 في المئة مع الارتفاع القوي في الصادرات الصناعية التي بلغت بدورها نحو 4,6 مليارات دولار في السنة المالية الأخيرة. وكان هناك نمو ثابت في القطاع الزراعي الذي تصل مساهمته في الناتج المحلي الإجمالي إلى نحو 16 في المئة. أما القطاع السياحي فكان نموه الأكبر من دون شك إذ بلغ معدله السنوي نحو22 في المئة منذ العام 2002. وساهم الارتفاع الكبير في أسعار النفط والغاز منذ العام 2003 في إعطاء جرعة قوية للاقتصاد المصري على الرغم من كون مصر بلداً منتجاً للنفط على نحو متواضع. وجاء الارتفاع في قيمة صادرات النفط والغاز إلى 30 مليار دولار في العام 2006، وإلى ما قد يفوق ذلك بنسبة ملحوظة في 2007، ليرفع

الإيرادات العامة ويزيد قدرة الحكومة على الإنفاق الاستثماري، كما أيضاً، ليجذب المزيد من الاستثمارات الأجنبية إلى قطاع النفط.

وحققت الإيرادات العامة نمواً مطرداً نتيجة للدخل المتزايد من برنامج الخصخصة، والإصلاحات الضريبية، وتسارع النشاط الاقتصادي الذي اسهم في تعزيز الإيرادات الضريبية عامة. وقد بلغت إيرادات الخصخصة ما يوازي 2,7 مليار دولار تقريباً في السنة المالية 2005/2006 أو أربعة أضعاف الإيرادات المحققة في السنوات المالية الأربع السابقة تقريباً.

ونتيجة لكل ذلك حققت مصر في السنوات الأخيرة تراجعاً تدريجياً في عجز الموازنة من معدل نحو 11–12 في المئة في بداية العقد الحالي إلى 9 في المئة تقريباً في السنة المالية 2004–2005، وثم إلى ما يقدر بنحو 7,7 في المئة في 2006–2007. وفي موازاة ذلك انخفض الدين العام الخارجي اكثر من 10 في المئة بالقيمة المطلقة خلال السنوات المالية الأربع الماضية ومن اكثر من 32 في المئة من الناتج المحلي الإجمالي في 2004–2005 إلى نحو 23 في المئة في 2006–2007. والتوقعات تشير إلى أن هذه النسبة ستستمر بالانخفاض في السنوات المقبلة لتصل إلى نحو 16 في المئة من الناتج المحلي في 2008–2009. وحيث أن هذا الانخفاض في الدين الخارجي تحقق بالتزامن مع ارتفاع قياسي في احتياط مصر الأجنبي إلى أكثر من 23 مليار دولار في منتصف العام الحالي، فهو عكس تحسناً جذرياً في الوضعية الخارجية للاقتصاد المصري وأزال الضغوط نهائياً عن الجنيه وسمح بإلغاء سوق الصرف الموازية وساهم في استقرار السوق النقدية.

واستقرار وتطور السوق النقدية في مصر كان له وجه آخر ينطلق من الأهمية التي أعطتها الحكومة في السنوات الثلاث الماضية لإصلاح وتحديث القطاع المصرفي. فقد تمّ تخفيض عدد المصارف من 57 إلى 37 مصرفاً من خلال عمليات الاندماج والخصخصة وبذلت جهود لتخفيض محفظة الديون غير المخدومة والتي كانت تهدد سيولة معظم المصارف بحيث انخفض حجم هذه الديون بنحو الثلثين. وهناك اليوم حالة جديدة في القطاع ككل تتسم بالتحديث المستمر للعمليات والخدمات والكوادر المصرفية. ومسيرة الإصلاح والتحديث متواصلة وقد شملت تخصيص ثالث أكبر بنك في مصر وهو "بنك الإسكندرية" الذي بيع لمصرف إيطالي، فيما يهدف "البنك المركزي" إلى تشجيع المزيد من عمليات الدمج بغية تقليل عدد المصارف العاملة وخلق وحدات مصرفية قوية وسليمة وفي مقدم ذلك "بنك القاهرة"، وهو أحد المصارف الحكومية الأربعة.

مشاريع متكاملة لتطوير البنية التحتية

لقد كان تطوير القطاع الصناعي من أولويات ستراتيجية التنمية التي اعتمدتها الحكومة في العام 2004 ولم يزل. فالصناعة في مصر مصدر أساسي لفرص العمل الجديدة، ومصر لديها الموارد البشرية والطبيعية التي تتيح لها إنشاء صناعات عديدة ذات قدرات تنافسية تفاضلية، خاصة الصناعات ذات الكثافة العمالية وصناعة تكنولوجيا المعلومات.

وقد وضعت وزارة التجارة والصناعة خطة تطوير للسنوات 2005–2011 تهدف إلى زيادة نسبة نمو القطاع الصناعي إلى 10 في المئة سنوياً في العام 2011 من 5 في المئة في 2005–2006 وهذا الهدف يستتبع أو يعني بحسب الخطة زيادة العمالة في القطاع الصناعي إلى نحو 2,5 مليون عامل أو بأكثر من 60 في المئة من مستوى العام 2005 ومضاعفة الصادرات الصناعية إلى نحو 8 مليارات دولار، وهو ما سيتطلب أيضاً ارتفاعاً كبيراً في الاستثمار الصناعي.

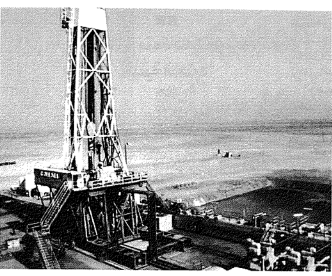
ويسير تنفيذ هذه الخطة بشكل ثابت عكسه التحقيق التدريجي لأهدافها من حيث نمو الصادرات الصناعية وفرص العمل الجديدة في القطاع، التي قاربت الـ 250 ألف وظيفة في أول سنتين من عمرها، وكذلك التوجّه المتزايد للاستثمار الأجنبي المباشر في الصناعة. وقد ساعد على كل ذلك سياسة الانفتاح المعتمدة والحوافز المقدمة للصناعة. فهناك برنامج لإنشاء 19 منطقة صناعية خلال سنوات الخطة تقريباً منها 6 مناطق على الأقل قبل نهاية العام 2008. ويضاف إلى ذلك قوانين تشجيع وتحفيز الاستثمار الأجنبي والاتفاقيات التجارية التي عقدتها مصر مع دول عدة.

واستكمالاً لكل ذلك فإن الحكومة المصرية تعطي أهمية خاصة لاستكشاف وتطوير احتياطها الكبير من الغاز الطبيعي بالكامل وذلك ليس فقط للتعويض عن انخفاض إنتاجها من البترول واضطرارها منذ العام 2006 لاستيراده، وإنما أيضاً لسد الاحتياجات الداخلية المتزايدة للغاز وتوفيره للقطاع الصناعي، خاصة لصناعات البتروكيميائيات والأسمدة التي تنوي إنشاءها، إضافة إلى مصانع إنتاج الغاز الطبيعي المسال للتصدير.

واستكمالاً لخطط التنمية والتطوير في القطاع الصناعي كما في جميع القطاعات الأخرى، فإن هناك مشاريع متكاملة يجري تنفيذها في كافة أنحاء مصر لتطوير وتوسيع وتحديث البنية التحتية من طرق ومرافئ ومرافق عامة واتصالات. وانطلاقاً من رؤية الانفتاح والتحرير الاقتصاديين، فهناك اليوم اتجاه واضح لإشراك القطاع الخاص في تنمية البنية التحتية وهي تبدأ بشكل خاص في قطاع الاتصالات.



وجميع المشاريع أعلاه هي ذات أهمية لقطاع السياحة والخدمات المرتبطة به الذي يشكّل عماداً أساسياً آخر في ستراتيجية التنمية الشاملة لما تتمتع به مصر من موارد سياحية عالمية، وحيث أن السياحة هي اليوم أحد أهم



موارد العملات الأجنبية لمصر ومحرك أساسي للنشاط الاقتصادي. وبعد أن بلغ عدد السيّاح أكثر من 9 ملايين سائح في العام 2006، بزيادة 5,5 في المئة عن السنة السابقة، فإن المخطط اليوم هو ترويج مصر على النطاق العالمي كمقصد سياحي على مدار السنة وزيادة عدد السيّاح إلى 14 مليون سائح في العام 2011 أو بأكثر من 50 في المئة. ومن الأهداف الموضوعة من قبل "هيئة السياحة المصرية" زيادة عدد الليالي التي يقضيها السيّاح في مصر بنسبة 56 في المئة عن السنة 2006 لتصل إلى 140 مليون ليلة وتحقيق إيرادات من السياحة تصل إلى 10,5 مليارات دولار في 2011 وثم خلق 1,2 مليون فرصة عمل جديدة في القطاع، مما يعني مضاعفة عدد العاملين فيه المقدر حالياً بنحو 1,3 مليون شخص.

وسيتطلب تحقيق هذه الأهداف، إضافة إلى البنية التحتية المناسبة، زيادة كبيرة في عدد غرف الفنادق تفوق مئة ألف غرفة، علماً أنه يوجد حالياً نحو 185 ألف غرفة في مصر وان هناك مشاريع قيد التنفيذ لإضافة 129 ألف غرفة جديدة. وجميع ما سبق من خطط لتنمية السياحة يؤشر إلى عدد كبير من الفرص الاستثمارية في القطاع الذي هو بالفعل جاذب جداً للاستثمار الأجنبي. وسيكون للاستثمار الأجنبي دور أساسي أيضاً في تطوير نوعية الخدمات السياحية إلى المستوى العالمي، إذ أن التحدي الذي يواجه مصر في هذا المجال هو ليس فقط المحافظة على موقعها التنافسي السياحي في المنطقة وإنما أيضاً على النطاق العالمي.

يبقى القول أن هذا التحدي الذي يواجه قطاع السياحة توازيه تحديات أوسع على نطاق الاقتصاد المصري ككل قد تنعكس سلباً على مسار النمو والإصلاح الجاريين بكل قوة وإصرار، ولا بدّ إذاً من إعطائها الأهمية والأولوية اللتين تستحقهما. وهذه التحدّيات تتلخص بالآتي:

التحدي الأول: هو التضخم الذي أصبح مرتبطاً بانخفاض سعر الدولار مقابل العملات الأساسية الأخرى وارتفاع سعر النفط. فنسبة التضخم بدأت بالارتفاع في السنوات الأخيرة نتيجة للنمو السريع وما خلقه من اختناقات، والطلب المحلي الكلي المتزايد وكذلك نتيجة لتخفيض الدعم على الطاقة وتعرفة الاتصالات والسجائر وغير ذلك وهي بلغت 12 في المئة في السنة المالية 2005/2006. وعند ذلك وعدت الحكومة كما بات معروفاً بتخفيضها إلى حدود 7–8 %.

لكن الانخفاض الحاد في سعر الدولار الذي يرتبط به الجنيه المصري والارتفاع الحاد أيضاً في سعر النفط وبالتالي في تكلفة الواردات النفطية يشكلان اليوم عقبة أساسية في وجه تحقيق هدف الحكومة. فهل يمكن تخطي هذه العقبة؟ وكيف؟ وهل ستتمكن الحكومة من تحقيق ما وعدت به في هذا المجال؟

التحدّي الثاني: هو معالجة مشكلة البطالة. فعلى الرغم مما تحقق في السنوات الأخيرة من تزايد مستمر في فرص العمل الجديدة نتيجة للنمو الاقتصادي، فإن نسبة البطالة في مصر لم تزل على مستوى 10 في المئة على الأقل وهناك نحو 650–700 ألف شخص يدخلون سوق العمل كل سنة. والجزء الأكبر من العاطلين عن العمل هم من الشباب والمتخرجين الجدد، إذ أن 90 في المئة من المجموع هم في فئة العمرية ما بين 15 و29 سنة. وهناك تقديرات انه إذا ما أخذت البطالة المقنعة في الاعتبار فإن نسبة البطالة الإجمالية ترتفع إلى 20 وربما 30 في المئة من مجموع القوى العاملة. ولا بدّ من القول أن السياسات الحكومية تقوم بكل ما في وسعها لمعالجة هذه المشكلة من حيث دفع نسبة النمو وتشجيع الأنشطة والمشاريع ذات الكثافة العمالية المرتفعة. لكنه بالنظر لحجم السكان الإجمالي ونموه السريع والبطالة المتراكمة فإن هذه المشكلة لن تجد حلاً سريعاً لها وستبقى عبئاً ومشكلة اجتماعية لسنوات من الآن.

التحدّي الثالث: الذي يرتبط من دون شك بمشكلة البطالة هو في ضرورة إيصال فوائد النمو والإصلاح الاقتصاديين بسرعة إلى الطبقات الفقيرة ومحدودة الدخل في المجتمع المصري. فتقديرات سابقة للأمم المتحدة أظهرت أن نحو 44 في المئة من سكان مصر يعيشون على دخل يقل عن دولارين في اليوم. وعلى الرغم من الارتفاع التدريجي في معدل دخل الفرد منذ العام 2004 فإن هناك مشكلة فقر حقيقية في مصر. والطبقات الفقيرة ومحدودة الدخل لا تزال تشكو من عدم تحسسها لأية فوائد من مسيرة الإصلاح والنمو الاقتصاديين. وقد تكون هذه الشكوى مبالغاً فيها، إذ أن تزايد عدد الوظائف الجديدة كان له اثر إيجابي من دون شك على هذه الطبقات وبعد أن كانت الحكومة استمهلتها تكراراً بعض الوقت لبلوغ أهدافها وإيصال فوائد برنامجها الاقتصادي لجميع فئات المجتمع. فقد يكون الوقت قد حان للبدء بتحقيق هذا الوعد.

التحدّي الرابع: هو في تحسين الإنتاجية ونوعية الخدمات وتطوير التعليم لخلق جيل جديد من الكفاءات التي تتناسب مع أهداف التنافسية في الاقتصاد العالمي المفتوح. وهذه الأهداف ملحة إذ أن مصر بدأت تعاني من نقص في العديد من الكفاءات والاختصاصات والمهن على الرغم من نسبة البطالة المرتفعة.

التحدّي الخامس: هو معالجة ظاهرة العجز المزمن في الموازنة العامة بفعالية اكبر خاصة وان الدين العام الداخلي قارب نسبة 90 في المئة من الناتج المحلي الإجمالي في نهاية السنة المالية 2006–2007 حسب التقديرات الأولية. والتحدي هنا هو أن تخفيض العجز يتطلب في المقام الأول إعادة النظر في حجم وتكلفة الإدارة العامة والمزيد من الخطوات لتقليص الدعم للاقتصاد المحلي. ■

سعي مستمر لتطوير إحتياطات الغاز لتعويض انخفاض إنتاج البترول

رئيس مجلس الوزراء د.أحمد نظيف:

التنوّع الاقتصادي يكفل استمرار وتيرة النموّ

أكّد رأيس مجلس الوزراء د. أحمد نظيف أنّ الاقتصاد المصري لديه القدرة على النّمو المستمر وفقاً للمعدلات الراهنة (7 في المئة) انطلاقاً من تنوّع النشاط، إذ أنّ الاقتصاد المصري لم يعد يعتمد على قطاع معين دون الآخر.

جاء ذلك في حوار مع رئيس مجلس الوزراء نشرته الزميلة "الأهرام" مؤخراً تناول عدداً من الملفات بينها إعادة النظر في سياسة الدعم، ومقوّمات النمو، والتدفّقات الإستثماريّة، والخصخصة، والقطاع المصرفي، اضافة إلى قضايا معيشية كالأجور وهجرة الشباب غير الشرعية وحقوق العُمّال.

"الإقتصاد والأعمال" انتقت من الحوار بعض المقتطفات لاسيّما تلك التي تهم المستثمرين ورجال الأعمال الخارجيين، وارتأت نشرها في هذا العدد الخاص المتزامن صدوره مع "ملتقى القاهرة للإستثمار" في دورته الثانية.

ديمومة النموّ

عن العوامل التي تؤشر إلى استمرار النمو قال د. **نظيف** أنّ ثمة أسباباً فعلية وراء ذلك لأنّ مصادر النمو الآن لا تأتي من قطاع واحد؛ وأضاف: "قطاع الصناعة ينمو بنسبة 7 في المئة لأول مرة في تاريخه. والصناعة هي العمود الفقري للإقتصاد. فعندما أقول السياحة مثلاً – مع تقديري لأهميتها – فقد تحصل ظروف عالمية غير ملائمة. فقد يحدث كساد عالمي لا يكون لمصر علاقة به، ممّا يترتّب عليه انخفاض في قدوم السّياح، مثلما حدث في بعض الدول التي يأتي منها عدد كبير ثمّ يتوقّف فجأة بسبب كساد حصل عندهم، فهذه الظروف ليس لنا علاقة بها. إلاّ أنّ الصناعة استثماراتها طويلة الأجل، ومن حجم هذه الاستثمارات نستطيع أن نعرف ما إذا كان هذا النمو سيستمر أم لا. وأريد أن أذكر أنّ المصانع لم تعمل كلها بكامل طاقاتها وهذا يعني أنه مجرد بداية، وبمعنى أنّ معظم استثمارات الصناعة الكبيرة ما زالت في الأطوار الأولى للإنتاج، وما زال الكثير منها قيد الإنشاء، وهذا يشكّل عاملاً قوياً لاستمرار النمو".

الصناعة تنمو بمعدلات غير مسبوقة والزراعة تحقّق نمواً بسبب تحسين الإنتاجيّة

وأضاف: "والسبب الثاني أنّ السياحة أيضاً تنمو بمعدلات كبيرة، وكذلك تحقّق الزراعة نمواً رغم ثبات المساحة الزراعية وثبات كميات المياه، لكن النمو في هذا القطاع يأتي من تحسين الإنتاجية ومن أسواق التصدير، وهي تنمو بنسبة 3,8 في المئة لأول مرة منذ سنوات طويلة. وفي قطاع الخدمات فإنّ نسبة النمو غير عادية، وكذلك النمو في قناة السويس بفضل ظروف الاقتصاد العالمي وظروف النقل الدولي. إذاً، لدينا تنوّع غير عادي في قطاعات الإقتصاد المصري، ممّا يؤكّد استمرارية النمو".

النموّ والإصلاح

وعن الإجراءات التي اتخذتها الحكومة للمحافظة على استمرار النمو قال د. **نظيف**: "أولاً الإستمرار في عمليات الإصلاح، لأنها عملية مستمرة وليست مجرد خطوة معينة ونتوقّف عندها. فمناخ الإستثمار يجب

المحافظة عليه... ومازالت مصر تتصدّر خريطة الإستثمار في العالم، بعد أن كنّا غائبين عن هذه الخريطة. فعندما تطرح إحدى المجموعات المصرية أسهمها في البورصات العالمية وتحصد اقبالاً بلغ 17 مرة، فهذا يعني ثقة بمناخ الإستثمار وثقة بالاقتصاد المصري. وهذا الكلام لا يأتي من فراغ، بل يأتي من عمل فعلي. فإذا جلست مع وزير الإستثمار ستجد على "أجندته" من 10 إلى 15 موضوعاً يعمل عليها للمستقبل. فمثلاً، عملية المحاكم الاقتصادية مهمة جداً لأنّ أحد العيوب التي يعاني منها المستثمر، دخوله في مشكلة قضائية تستلزم وقتاً طويلة لحلّها لأنّ المحاكم غير متفرّغة لهذه القضايا. لكن إذا أنشئت محاكم متفرّغة أو متخصصة، فستحل مشكلة من أهم مشاكل الإستثمار في مصر".

وأضاف: "هناك الإصلاح المصرفي، والتمويل جزء غير عادي في هذا الموضوع. وأنا أزعم، والحمد لله، أننا نجحنا في تغيير مناخ القطاع المصرفي بالكامل. فالبنوك المصرية أصبحت في وضع أفضل كثيراً عمّا كانت منذ 4 سنوات، لكن ما زالت الطريق طويلة أمامنا في هذا المجال، ونريد أن تكون البنوك المصرية بنوكاً إقليمية وعالميّة، ونعمل على اعادة هيكلة البنوك الأم "الأهلي – مصر" ولا نوقف العمل في هذا الموضوع. نضخّ دماً جديداً، وهناك أناس يدخلون التمويل العقاري، وما هو الدور الذي يمكن أن يلعبه في المرحلة المقبلة. وأيضاً من القطاعات المهمة جداً هو قطاع التأمين حيث تحقّق شوط كبير في اعادة هيكلته".

وتابع: "ونظراً لأننا نركّز كثيراً اليوم على الجانب الإجتماعي والعدالة، فإنني أؤكّد أنّ هناك "أجندة" للإصلاح الإقتصادي مستمرون فيها، وقادرون من خلالها المحافظة على نسب النمو الاقتصادي التي نحقّقها حالياً، ويمكن أن نعمل على زيادتها في المرحلة المقبلة".

11 مليار دولار

ورداً على الشكوك المثارة حول صحة ورود استثمارات بمقدار 11 مليار دولار خلال السنة المالية الماضية، قال د.نظيف: "هذه المبالغ دخلت "البنك المركزي". هناك أمر مهم جداً ولا ينفع أن تكون فيه الأرقام موضع شك، وهو الفلوس (الأموال). وعندما أتكلم عن ميزانية مؤسسة مثل "البنك المركزي المصري"، لا يمكن أن أقول رقماً ثم يتضح بعد ذلك أنه غير صحيح. ومبلغ الـ 11 مليار دولار يمثل استثمارات أجنبية دخلت. وعندما أقول إننا نمتلك احتياطياً من النقد الأجنبي يقدّر بنحو 30 مليار دولار، نسأل من أين أتت هذه الأموال".

وقال: "أنا أعلم أنّ هناك من يشكك دائماً في الأرقام التي نُعلنها. وما أودّ تأكيده أنّ هذه الحكومة لا تُعلن رقماً إلا إذا كانت متأكّدة منه".

مستمرون في عملية الإصلاح الإقتصادي، ومصر تتصدّر خريطة الإستثمار في العالم

الإقبال على المصارف

وسئل رئيس مجلس الوزراء عمّا إذا كان هناك إقبال على شراء البنوك في مصر، فأجاب: "كما سبق القول، هناك إقبال من القطاع الخاص على الإستثمار في مصر بشكل عام، ويجب أن نستغل هذه الفرصة ويجب أن لا تكون لدينا أية مخاوف، لأننا قادرون تماماً كمجتمع وحكومة ودولة على استيعاب ذلك في مصر. فالقادم إلينا هو الذي يثق بنا ويضع أمواله لدينا وليس العكس. وهذا مفهوم ثقافي مهم جداً يجب أن نعيه، لأنّ البيع ليس معناه أننا نبيع البلد، وأنّ المشتري يأخذ البلد ويمشي. فالاستثمار ليس بيعاً، الإستثمار هو قيمة مضافة توضع أساساً في البنك. إنّها قيمة مضافة توضع داخل البلد وليس خارجه. بمعنى أنّها تترجم إمّا زيادة في الإقتصاد القومي في شكل صادرات وانتاج يُباع داخل البلد، وفي شكل فرص عمل، وبالتالي زيادة في دخول الأفراد ينتج عنها عائداً يأخذه هذا المستثمر. وهذا طبيعي جداً وإلاّ لماذا يأتي للإستثمار. والشطارة تقول أنّه كلّما زاد هذا العائد أغرينا المستثمر بإعادة استثمار هذا العائد داخل البلد. والدليل على ذلك أنه ما زال التدفّق جارياً، الذي كان من إيجابياته النمو في ميزان المدفوعات. وهذا معناه أنّ الأموال التي دخلت البلد تفوق تلك التي خرجت منه. فأين الخوف إذاً؟ عندما تزيد الأموال الخارجة على الأموال الداخلة يصبح هناك مُبرّر للخوف، وعلينا عندها أن نكون حذرين ونقول لا نريد استثماراً أجنبياً".

خطوة انشاء المحاكم الإقتصاديّة المتخصصة تعالج أهمّ مشاكل الإستثمار في مصر

وعن الجديد في برنامج الخصخصة أوضح د.نظيف: "برنامج الخصخصة ما زال قائماً ويعرض علينا باستمرار، وقد وضعنا له محدّدات معينة ترتبط بماهية الحاجات التي يجب أن للقطاع الخاص سواء بهدف التملّك أو الإدارة. كما ترتبط بالأمور التي نرى تأجيلها أو عدم بيعها اطلاقاً في هذه المرحلة. فهناك محددات في صناعة الدواء وفي الفنادق، وأعتقد أنّ برنامج الخصخصة يسير بشكل جيّد وليس هناك جديد بهذا الشأن، سوى "بنك القاهرة" الذي يتمّ بشكل جيّد. فقد لجأنا إلى مستشار للطرح وعندما ينتهي الدرس في خلال أسابيع نتوقّع أن يتمّ طرح دفتر (كرّاسة) الشروط والمواصفات الخاصة في الربع الأوّل من العام المقبل".

تطوير الزراعة

وتناول رئيس مجلس الوزراء قضية القطاع الزراعي فأشار إلى الطابع الموسمي العالي فيه بحيث يتفاوت الإنتاج والتصدير بين عام وعام، فتتبدّل الأسعار صعوداً أو هبوطاً. وقال: "الدولة تدعم الزراعة، نحن نقدّم المياه مجّاناً خلافاً لأية دولة في العالم. وندعم الكهرباء التي يستفيد منها الفلاح، كما ندعم الفلاح نفسه من خلال "بنك التسليف"، وأحياناً كثيرة نشتري جزءاً كبيراً من محصوله. ولكن هل المطلوب أن نصل إلى مرحلة أن يعمل الفلاح لمصلحة الحكومة فتقول له ازرع وسنشتري كلّ شيء؟ هل هذا ما نريده من قطاع الزراعة؟ نحن نريد أن نزيد من كفاءة هذا القطاع ومن تنافسيته. وقطاع الزراعة في مصر بحالة جيّدة جداً وهناك زيادة في الانتاج والتصدير، وأعتقد أنّ الفلاح المصري يعيش عصراً جيداً... هناك بعض الأزمات تظهر أحياناً مثل أزمة القطن أو سواها، لكن هذا من طبيعة القطاع، ومع ذلك نحن نتدخل بقدر استطاعتنا من دون أن نحدث اختلالاً في اقتصادات السوق، وبادرت الدولة إلى توفير الأموال لتمويل شراء القطن".

وأضاف: "إنّ أهمّ التحدّيات التي تواجهنا في تطوير الزراعة وقد تمّ عرضها في مؤتمر الحزب، هي مسألة تفتيت الملكية التي حصلت وأدّت إلى صعوبة ادارة الثروة الزراعية. وبالتالي، ترى الحكومة ضرورة تفعيل دور التعاون الزراعي في المرحلة المقبلة، لأنّ التعاونيات هي الحل الذي يقلل من تأثير تفتيت الملكية مع بقاء الإحترام للملكية الحالية. نحن لا نستطيع أن نطلب من الناس أن تبيع لبعضها البعض من أجل خلق ملكيات كبيرة، ولكن نستطيع أن ندير الأرض الزراعية بشكل تعاوني. وزير الزراعة لديه برنامج في هذا الإتجاه، والإدارة لا تعني فقط الدورة المحصولية وتحديد ما ينبغي زراعته وما لا ينبغي، وإنما تعني تطوير الأرض نفسها وتطوير نظم استخدام المياه. نحن نريد التحوّل من الري القديم إلى الري الحديث الذي يوفّر لنا المياه ونزيد بالتالي المساحات المزروعة. وأعتقد أنه سنرى في المرحلة المقبلة برامج تنفيذية جيدة في قطاع الزراعة".

الملف النووي

وتطرّق رئيس مجلس الوزراء **د.أحمد نظيف** إلى البرنامج النووي السلمي فقال: "الحكومة تحرّكت بالفعل في هذا الاتجاه، والرئيس أصدر قراراً بإنشاء "المجلس الأعلى للطاقة النووية". واتخذت وزارة الكهرباء والطاقة إجراءات تنفيذية عدة في أكثر من اتجاه لاسيّما لجهة الأمان النووي وهو جانب مهم جداً. نحن لدينا أكثر من هيئة موجودة ولها تاريخ في مصر كـ: "هيئة الطاقة الذرية" "وهيئة المحطات النووية"، "وهيئة المواد النووية". ونعمل على إعادة هيكلة هذه الهيئات وتطويرها وتطوير العاملين فيها وتدريبهم. ولم يتحدد شكل هذه الهيئة ولكن ينبغي أن تكون مستقلة عن الهيئات الأخرى وتلعب دور الرقيب من حيث الأمان. هناك تعاون تام مع "هيئة الطاقة الدولية" وعلى اتصال دائم مع خبرائها، وهناك دراسة جدوى يجري إعدادها للمحطات النووية. لدينا دراسة مبدئية ندقّق فيها ونراجعها من أجل تحديد عدد المحطات وتحديد كلفة التمويل. كما تتم دراسة أخرى لتحديد مواقع هذه المحطات، بما في ذلك موقع "الضبعة" القديم وإعادة دراسة مدى جدواه في ضوء الظروف الحالية. فهذا الموقع تمّ اختياره في سبعينات القرن الماضي. إذاً هناك دراسات عدة بدأتها الحكومة وستعرض

■■

الاحتياط الأجنبي لدى "البنك المركزي" وصل إلى نحو 30 مليار دولار

■■

طرح أسهم "بنك القاهرة" خلال الربع الأوّل من العام 2008

■■

تباعاً خلال الأشهر المقبلة على "المجلس الأعلى للطاقة النووية"".

وتوقّع **د.نظيف** إعداد دفتر الشروط لأول مناقصة، مشيراً إلى أنّ الإتجاه هو لبناء محطة واحدة وليس 4 محطات دفعة واحدة.

وعما إذا كانت هناك صعوبات في التمويل قال: "لا توجد مشكلة تمويل نهائياً في ضوء دراسة الجدوى المبدئية. نحن نمول الآن إنشاء محطات الطاقة الكهربائية باستخدام الغاز الطبيعي أو الرياح أو سواهما.

"والتمويل الموجّه لهذه المحطات يمكن أن يوجه لتلك، حيث لا توجد أعباء إضافية على المواطن المصري نتيجة لإنشاء المحطات النووية وهذا ما نريد أن نطمئن الناس عليه. البرنامج النووي موجود، وقطاع الكهرباء متوازن وقادر على تمويل استثماراته الجديدة. طبعاً هناك دعم لفاتورة الكهرباء لذوي الدخل المحدود، وما عدا ذلك فالقطاع متوازن، وأثق تماماً بقدرته على تنفيذ البرنامج النووي".

ورداً على سؤال حول مدى وجود ضغوطات أو عقبات دولية أجاب **د.نظيف**: "لا توجد عقبات دولية، بل على العكس، هناك ترحيب دولي بإعلان دخول مصر عصر المحطات النووية للطاقة السلمية. وعلاقتنا بـ"الهيئة الدولية للطاقة الذرية" جيدة جداً، ومصر من الدول التي تخضع لاتفاقية منع الانتشار النووي".

■■

لا عقبات دوليّة أمام الطاقة النووية السلمية

■■

تشوّهات الدعم

وتناول **د.نظيف** بالتفصيل ملف دعم السلع في ضوء ما أظهره من تشوُّهات لاسيّما بعد أن ارتفع حجم هذا الدعم من مليار جنيه إلى 65 ملياراً. وممّا قاله في هذا المجال: "قضية الدعم تمسّ كل مواطن. ونحن نتحدّث اليوم عن 65 ملياراً كدعم مباشر يشمل السلع الأساسية مثل الطاقة والعيش (الخبز) والتموين والكهرباء".

"ونحن نتساءل: هل نُنفق أكثر على التعليم والصحة أو على دعم السلع؟ وهذه هي المناقشة المجتمعية التي يجب أن تثار لأنّ الحكومة في النهاية هي منفّذة لرغبات الشعب. وعلينا أن نظهر الصورة الفعلية حول ما نصرفه على الصحة وعلى الرغيف وعلى الطاقة...".

وأضاف: "أمّا إذا كان الدعم يصل إلى مستحقيه فهذا جانب من جوانب القضية. أنا عندي قضية ماذا أدعم ومتى وكيف؟ فمن أدعم نقولها بصورة إجمالية، وهنا لا بُدّ من بذل الجهد لمعرفة من يستحق الدعم. نحن لدينا آليات نستطيع أن نستخدمها في هذا الشأن. بدأنا بمشروعات تجريبية في 3 محافظات من أجل تحديد من يستحق الدعم. إذ قمنا بمسح شامل لمحافظات السويس والإسماعيلية وأسيوط وكان الهدف معرفة المحددات والمعايير التي نقيس بها مستحقي الدعم. فمثلاً لا تستطيع أن تعتمد معيار الدخل فقط. لدينا صورة للمعايير وليس لمن يستحق. ففي السابق كان أحد المعايير هو وجود ثلاجة. وقد أظهر تعداد السكان الذي أجريَ العام الماضي أنّ 99 في المئة من الأسر المصرية تمتلك ثلاجات".

وخلص إلى القول: "الدراسة للمحافظات الثلاث ستنتهي في نهاية العام الحالي، وقد وعدت بذلك وزارة التضامن الاجتماعي، وسوف نقول للناس هذه هي المعايير التي نستخدمها بشكل عام. طبعاً بعض هذه المعايير سيكون معلناً والبعض الآخر غير معلن تحسُّباً لأيّ طرف قد يحاول استغلالها. ولكن هناك اتفاقاً ضمنياً على هذه المعايير، مثلاً هناك فاتورة الكهرباء المستخدمة في المنازل لها دلالة معينة على تحديد الدخل. بالإضافة إلى ذلك هناك جانب آخر يتعلّق بتحديد الآليات التي تكفل إيصال الدعم إلى مستحقيه، ثم هناك الجانب الثالث المتعلق بالسلع التي يجب دعمها...". ■

وزير الاستثمار د. محمود محي الدين:
أهمية الاستثمارات الخارجيَّة تنوّع توجهاتها وتعدّد مصادرها

وزير الاستثمار د. محمود محي الدين يعطي عند الالتقاء به وتوجيه الأسئلة إليه انطباعاً واضحاً بأنه بمثابة "الكمبيوتر" الاقتصادي لمصر، نظراً إلى إحاطته الشاملة بمختلف جوانب هذا الاقتصاد، وإلى إلمامه بكل التفاصيل، ناهيك عن الأرقام التي يطلقها سواء بصورتها المطلقة أو بنسبها المئوية.

فوزارة الاستثمار لم يحولها الوزير الشاب والديناميكي إلى خلية نحل تمتد إلى الهيئة العامة للاستثمار والمناطق الحرة وحسب، بل جعل منها بحق، نافذة تطل على الاقتصاد المصري ككل، ومرآة تعكس الإنجازات المحققة ولا تخفي الثغرات الباقية، والجهود المبذولة لمعالجتها.

وبقدر حرصه على أن تتعامل وزارة الاستثمار مع المستثمرين بقدر كافٍ من الشفافية، يحرص الوزير محمود محي الدين على أن يكون شفافاً وصريحاً مع الأعلام حيث لا تجد لـ "الإحراج" مكاناً في قاموسه.

لمناسبة انعقاد "**ملتقى القاهرة الثاني للاستثمار**"، تحدّث الوزير محي الدين إلى "**الاقتصاد والأعمال**"، فجاء الحوار رشيقاً وواضحاً كشف ما يتمتع به معاليه من ذكاء حاد، وسعة اطلاع، وثقة وإيمان بما يقوم به. وهنا الحوار:

الإستثمارات: نموّ وتنوّع

■ **كيف تقيّمون محصلة التدفّقات الاستثمارية للسنة المالية 2007/2006؟**

□ من المعروف أنّ الاستثمارات الأجنبية المباشرة بلغت 11,1 مليار دولار أي ما يتجاوز معدل 8,5 في المئة من إجمالي الناتج المحلي، وهو يعتبر من أعلى المعدلات العالمية. وهذا ما جعل منظمة الأمم المتحدة للتجارة والتنمية تعتبر مصر في طليعة الدول الجاذبة للإستثمار على مستوى القارة الأفريقية، وفي المراتب الأولى على مستوى الدول النامية ذات الأسواق الناشئة. وهذا التقييم ينطوي على دلالات جد إيجابية في ظلّ الزيادة المطردة للاستثمارات الأجنبية على مدار السنوات الثلاث الماضية.

غير أنّ المهم في هذه التدفّقات التوزّع القطاعي الذي ينطوي على قدر كبير من التنويع الاقتصادي. فمع أهمية تزايد الإستثمار في القطاع البترولي، فإنّ قطاعات أخرى أصبحت جاذبة للإستثمار ومنها: الخدمات المالية، الصناعة، الأنشطة المرتبطة بتكنولوجيا المعلومات والاتصالات. وبذلك بات لدى مصر تنويع في القطاعات المستفيدة من الإستثمار الخارجي.

أمّا السمة الثانية لهذه التدفّقات فتنوّعها من حيث المصادر الأجنبية، حيث جاءت من بلدان في أوروبا الغربية وأميركا الشمالية ومن الهند والصين وتركيا، إضافة إلى بلدان الخليج وبلدان عربية أخرى. فالبلدان الأكثر تصديراً للاستثمارات تشمل أكثر من 30 دولة.

توسيع "الشبَّاك الواحد"

■ **بعد انقضاء عام كامل على آخر حديث لكم في "الاقتصاد والأعمال"، ما هي أبرز الإجراءات التي تمّ اتخاذها من أجل تحقيق المزيد من التحسّن في المناخ الاستثماري؟**

□ كان الأبرز في هذه الإجراءات التوسّع في نظام "الشبَّاك الواحد" وبما يتجاوز عملية التأسيس. ففي موضوع تأسيس الشركات، كانت هناك انتقادات من المستثمرين بما أضاع علينا الكثير من الفرص جراء التأخر في إنجاز الإجراءات، والتي أصبحت الآن تستكمل في خلال 72 ساعة.

كما أنّ القانون الجديد الذي أقرّه مجلس الشعب في شهر يونيو الماضي جعل نظام "الشبَّاك الواحد" على مدار عمر المشروع، أيّ أن التعامل يتمّ مع جهة واحدة في ما يتعلّق بالضرائب والجمارك وتراخيص العمل، وكلُّ ما يرتبط بالمشروع من تعاملات مع الأجهزة الحكومية. ويشكّل ذلك أمراً إيجابياً لأن من المشاكل التي كانت تعترض المستثمرين، تعدّد الجهات التي يتعاملون معها. ولكنها قاصرة إلاّ على ما يُعرف بالمناطق الإستثمارية الخاصة، فهذه المناطق بحسب القانون الصادر لم تعد تقتصر على الصناعة، بل تشمل كافة الأنشطة الاقتصادية إضافة إلى الزراعة والخدمات وغيرها.

الشهادات الدوليَّة التي استحقتها مصر تدعونا إلى المتابعة وليس إلى الاستراحة

المناطق الإستثماريَّة

■ **ما هي المزايا الإضافيَّة التي توفّرها المناطق الاستثماريَّة الخاصة؟**

□ فلسفتها المتابعة، فالترخيص هو بمثابة شهادة ميلاد للمشروع ولكن ماذا يجري بعد ذلك في حياة المشروع؟ فهذا المستثمر سيبقى على تعامل مع جهات متعددة لإجراء المعاملات المختلفة... وفي هذا القانون المتعلّق بالمناطق الاستثماريَّة



استفدنا من تجربتنا المتميّزة في إدارة المناطق الحرّة، فالميزة فيها ليست في الإعفاءات من الضرائب والجمارك، لكنّ الميزة الأساسيّة أن المستثمر يتعامل مع جهة واحدة تنوب عن كلّ الجهات الأخرى، بما ييسّر حركة الاستثمار، ويقلّل من العوائق البيروقراطيّة، ويقضي على المدفوعات غير المطلوبة أي ما يُعرف بتكلفة المعاملات (Transaction Process). ذلك أن أي وقت يهدر يعتبر من ضمن التكلفة الإضافية التي تقلل من كفاءة المشروعات ومن قدرتها على المنافسة.

■ **هل لهذه المناطق حيّز جغرافي محدد؟**

□ بالطبع ينبغي أن يكون لها حيّز محدد، وقد تكون في أيّ مكان سواء في القاهرة أو الإسكندرية أو في الجنوب أو الشمال.

■ **هل تستهدف هذه المناطق جهات معينة؟**

□ هي مفتوحة أمام الجميع من دون استثناء، أوّل منطقة استثماريّة كانت في منطقة "المعادي" مخصصة للاتصالات وتكنولوجيا المعلومات، وهناك مناطق استثمارية أخرى مخصصة للغزل والنسيج في منطقة 6 أكتوبر طلبها الأتراك، وهناك مناطق طلبتها الشركات الهندية، وأخرى يطالب بها مصريون. إنّها غير مرتبطة بجنسية معينة أو بقطاع مُحدّد، لكنها مرتبطة بما يستدعي وجوده ولاعتبارات تتعلّق بحجم المشروعات المستفيدة منها، وبطبيعة العمالة التي تعمل فيها، وبالتوجه الإنتاجي والتصديري لهذه المنطقة بما يبرّر اعتماد هذا النظام فيها.

المصارف: أبعد من الخصخصة

■ **ماذا عن التوجهات الإصلاحيّة في القطاع المالي بدءاً من القطاع المصرفي؟ وماذا عن خصخصة "بنك القاهرة"، وهل هو قرار نهائي؟**

□ لدينا خطة للقطاع ككل اعتمدتها الحكومة في شهر سبتمبر 2004 وباركها رئيس الجمهورية، وتتضمّن برنامجاً يمتدّ من العام 2005 إلى العام 2008، وهذه الخطة الزمنية هي التي نعمل وفقاً لمحدداتها. والواقع أنّ أقلّ الأمور شأناً في هذه الخطة طرح بعض الحصص أمام القطاع الخاص المصري أو العربي أو الأجنبي. هذه المسألة هي ضمن الخطة، لكن ما هو في صلبها يتخطّى ذلك إلى ما يرتبط بتدعيم الرقيب، أو الرقباء الماليين. وهذا الأمر لا يقتصر على القطاع المصرفي بل يمتدّ إلى قطاع التأمين وسوق المال والتمويل العقاري، أي الهيكل الأمثل للسوق المصرية التي يمكن أن تعمل من خلاله.

في وقت من الأوقات كان بعض المسؤولين يتباهى بعدد البنوك الموجودة في البلاد. لكن المسألة ليست بالكثرة وبالكمّ، بل بالقدرة والمنافسة والخدمة المتميّزة. في آخر الثمانينات وآخر التسعينات وُجّهت انتقادات للأعمال المصرفية بأنّ القطاع المصرفي كان يقال عنه بأنه متشبّع (Over Banking) ولكنه (Under Branching) ومن دون خدمات جيدة. يعني بكثرة في البنوك وقلّة في الفروع المتواجدة وبخدمة متواضعة بل متدنية. الآن، هذا الوضع مختلف، هناك جهاز مصرفي تنافسي، فيه كلّ تشكيلات الملكية، سواء عامة أم خاصة، عربية أو أجنبية أو مشتركة. وفيه كلّ الأسماء الكبرى على المستوى العالمي سواء أوروبية أو عربية، فضلاً عن البنوك المصرية التي تنمو بقدرة كبيرة وتعمل جنباً إلى جنب في منافسة عادية. فالهيكل المصرفي بات مختلفاً والجهاز الرقابي في "البنك المركزي" بات أرقى وأكثر قدرة.

تطوير سوق المال

وهناك أمر آخر ضمن الخطة الإصلاحية للقطاع المالي هو "هيئة سوق المال" وتناميها وتطويرها. لما استلمنا مهماتنا كحكومة، كان رأس المال السوقي منسوباً إلى الناتج المحلي الإجمالي في حدود 33 في المئة، أمّا الآن فتجاوز نسبة الـ 97 في المئة، وهو في تزايد مطرد. يضاف إلى ذلك التزايد في عدد الشركات الناشطة المتداولة أسهمها، وتزايد حجم وقيمة هذا التداول. وفوق ذلك كله، تمّ الدخول في مشروعات جديدة منها:

– إنشاء بوصة للشركات الصغيرة والمتوسطة (SMEs) وذلك لأول مرة في الشرق الأوسط.

– الدخول في مشروع بورصة العقود والسلع.

– تطوير سوق السندات طويلة الأجل

إنّها 3 مشروعات كبيرة تقود تحرّكنا لتنمية وتطوير سوق المال في المستقبل. ويضاف إليها أحياء دور التمويل العقاري الذي لم يكن موجوداً، وهو النشاط الأكثر

■■

المناطق الإستثماريّة الخاصة مفتوحة أمام الجميع

■■

الأهم من إعادة هيكلة القطاع المصرفي تفعيل أجهزة الرقابة والإشراف

■■



نمواً ويزداد بمعدلات عالية شهرياً بل أسبوعياً، من حيث نمو قروض التنمية العقارية والتمويل العقاري.

التأمين: هيكلة وآليات

■ **ماذا عن قطاع التأمين، في ضوء عملية الدمج التي تمّت بين 3 شركات حكومية؟**

□ نحن أنشأنا شركة تأمين قابضة تنضوي تحت لوائها 4 شركات تأمين. وبعد ذلك استحدثنا شركة جديدة مسؤولة عن إدارة الأصول العقارية العائدة لكافة شركات التأمين، انتقلت إليها المحفظة العقارية العائدة لهذه الشركات. وبعد ذلك دمجنا 3 شركات للتأمين هي: "مصر للتأمين" و"الشرق" و"المصرية للتأمين" وانضوت الشركات الثلاث تحت مظلّة واحدة هي "شركة مصر للتأمين".

■ **هذا في ما يتعلّق بإعادة هيكلة الشركات الحكوميّة، ولكن ماذا عن سوق التأمين نفسها؟ وهل من إجراءات تستهدف تنشيطها؟**

□ سنتقدّم إلى مجلس الشعب في دورته المقبلة بمشروع قانون جديد للتأمين يتضمن نقاطاً عده من أبرزها:

أ – يُعطي "الهيئة المصرية للرقابة على التأمين" دوراً أكبر في تفعيل قواعد الإشراف والرقابة، وتفعيل القواعد العالمية المعتمدة في هذا الشأن.

ب – يتحدث عن استحداث نظام الوساطة المالية من خلال الشركات. الآن الوساطة هي على مستوى الأشخاص، ولكن الاتجاه العالمي هو لـ "أشركة" هذا القطاع، أي تكون هناك إلى جانب الأشخاص شركات قادرة على التسويق التأميني بما يؤدي إلى تطوير وتوسيع قاعدة عملائه.

ج – أيضاً يتضمن مشروع القانون استحداث أدوات تأمينية جديدة هي على قدر أعلى من المرونة في النشاط التأميني بشكل عام.

د– كذلك، فتح السوق على بعض النشاطات التأمينية الجديدة مثل التأمين التكافلي حيث بات هناك اهتمام متزايد بهذا النشاط لاسيّما في الأسواق الخليجية. وما يهمني في هذا الموضوع، هو أن تستوفي "هيئة الرقابة" كلّ ما تطلبه من شروط من شركة التأمين التكافلي، وأن تكون خاضعة لقواعد الرقابة والإشراف. وبعد ذلك، إذا أرادت أن تُسمّي نفسها بالمفهوم التكافلي أو بسواه، وأن تقوم بهذا العمل وفقاً لقواعد معينة، فليس لدينا أيُّ مانع يحول دون ذلك.



بورصة عقارية؟!

■ **هل هناك اتجاه لدى الحكومة بإنشاء بورصة عقارية؟**

□ البعض اقترح ذلك، ولكن ما يهمنا هو الجانب المالي لهذه البورصة العقارية، ويعنيني منها أمور عدّة منها:

أ – ما يتطابق وقواعد التمويل العقاري سواء قامت به البنوك أو الشركات.

ب – التمويل طويل الأجل من خلال السوق المالية وعبر أنشطة "التوريق"، وهذه الأداة بدأنا بها وباتت تتم عمليات على أساسها بما في ذلك "توريق" محفظة التمويل العقاري لدى الشركات التابعة للدولة.

ج – إدخال نشاط التأمين في مجالات مختلفة في هذا الشأن لا سيما التأمين على العقار.

أما البورصة العقارية فهذا أمر لا دخل لنا فيه كوزارة استثمار، ويتبع وزارات أخرى كوزارة الإسكان.

■ **ما هو حجم التمويل العقاري حالياً؟**

□ لقد تجاوز الملياري جنيه، وهو بدأ من الصفر، وهذا النشاط عمره 18 شهراً، وأذكر أنه كان في نوفمبر 2006 بحدود 500 مليون جنيه، وهذا النشاط في نموّ مطرد.

الخصخصة: بطء أم سرعة؟

■ **ثمّة كلام على أنّ برنامج الخصخصة يتّسم بالتباطؤ، هل هذا صحيح؟ وهل لأسباب شعبية أم أنّه ليس هناك طلب؟**

□ ليس هناك تباطؤ ولا شيء من هذا القبيل. فالبرنامج مستمر منذ 3 سنوات والعمل جارٍ على قدم وساق. وحيال هذا الموضوع هناك حيرة. فهناك من يرى بحسب بعض الوسائل الإعلامية أنّ البرنامج يسير بسرعة ولا يرحم، وهناك من يصف أنّ البرنامج يسير ببطء، وفريق ثالث يقول أنّه يتمّ على نحو جيّد ومدروس. فهذه المسألة ليست بالميزان ولا بالتقييم. فهناك عدد من القواعد التي نتبعها، والبرنامج موجود على موقع الوزارة الإلكتروني.

هناك عدد من الشركات والمؤسسات تطرح أمام القطاع الخاص، والعِبرةُ هنا في معياري الكفاءة والقدرة. والحصيلة في هذا المجال واضحة على مدى السنوات الثلاث الماضية وتسير بشكل جيد. نحن في هذا المجال، لسنا في سباق لنقول أنه علينا أن نتخذ إجراءات محددة ضمن مهلة زمنية مقررة، وليس هناك جهة تَعِدُّ علينا الأيام، أو هناك مؤسسة محلية أو دولية تتابع عدد الصفقات التي حققناها. إنها مسألة مرتبطة بأولويات إدارة المحفظة المتعلقة بالشركات التي تتبع وزارة الإستثمار، واحتياجات الموازنة العامة للدولة، وأيضاً ما تحتاجه هذه الشركات نفسها من دفع للكفاءة والقدرات التي تسيّرها.

■■

بورصة للشركات الصغيرة والمتوسطة وتطوير سوق السندات

■■

إعادة هيكلة قطاع التأمين الحكومي، ومشروع قانون لتنشيط السوق

■■

أما بالنسبة إلى "الشعبية" أو عدمها، فأنا مقدر أنه في بعض الحالات، الموضوع لا يكون شعبياً، لكن المسألة يجب أن تحسم بميزان مصلحة الأجيال المقبلة، واعتبارات الكفاءة، والاعتبارات الموضوعية بصورة عامة.

من راقب الناس..

■ في حديثنا السابق معكم طرحنا بأنّكم "الوزير غير الشعبي"، وهو لقب يحمله عـادةً وزراء المال وليس وزراء الإستثمار. فما هو وضعكم مع الرأي العام؟

□ الحمد لله نحن والرأي العام في وضع جيد، لأن الرأي العام النبيه ينظر إلى الموضوع نظرة كلية. وإذا كنا نقوم بهذه الإجراءات فلكي نقضي على الفساد، ونرفع من مستوى الكفاءة والقدرة التنافسية، ونعمل على تحسين فرص الإستثمار.

ففي الوقت الذي يشير البعض إلى الخصخصة وطرح أصول للقطاع الخاص، فإن الوزارة من جهة مقابلة، دخلت في مجالات جديدة من التوسيع في نطاق الشركات الحكومية، وهذا لم يكن الحال عليه من قبل. فقد تم افتتاح شركات إسمنت في "قني" و"سُهاد"، وشركات جديدة للسكر في "النُبارية" و"الشرقية". لكن يجب أن لا ننسى أننا انتقينا القطاعات والشركات التي تتمتع فيها إدارة الدولة بمزايا نسبية ولا تخضع لقواعد المنافسة المرتبطة بالأذواق وتغيير الموضة مثل الملابس الجاهزة. فلن تقوم الحكومة مثلاً بافتتاح مصنع للألبسة الجاهزة أو سلسلة متاجر لأنّ هذه من القطاعات التي دخل فيها القطاع الخاص. لكنك ستجد الحكومة مستثمرة في الصناعات التي تكون فيها معادلة الإنتاج محكومة مثل السكر والإسمنت والأسمدة. وقد دخلنا بقوة في الصناعات المعدنية.

■ الناس لا ترى الخصخصة فقط إنما الجانب الآخر للموضوع؟

□ في الجانب الآخر هناك طبعاً بعض التحفّظات وبعض اللغط، لكن كما يُقال: "من راقب الناس مات همّاً". والأكثر من الموت همّاً، هو أن لا تقوم بأيّ شيء.

■ في مسألة الخصخصة، هل تتبعون أسلوباً تدريجياً في بيع أصول بعض الشركات الكبرى؟

□ الأسلوب مرتبط بالشركات، فقد نطرح نسبةً معينة للبيع من إحدى الشركات من دون أن تتم زيادة هذه النسبة لاحقاً. لكن طرح هذه النسبة مرتبط بهدف معين وهو أن تجعل سوق المال وسيلة لمتابعة الأداء ولمشاركة القواعد الشعبية. فيومياً يمكن متابعة أداء جميع الشركات المطروحة في البورصة.

■■ المهم في التدفّقات الإستثماريّة المباشرة توزّعها القطاعي ■■ توسيع نظام "الشبّاك الواحد" واحتضان المؤسّسة بعد التأسيس ■■

الإستثمار والآثار الجانبية

■ من الطبيعي أن تكون التدفّقات الاستثماريّة إلى مصر خلقت نوعاً من الارتفاع في أسعار الأصول ما ينجم عنه بعض التضخّم. ما الذي تقومون به لمعالجة التأثيرات الجانبية لهذه المسألة التي قد تصيب بعض شرائح المجتمع؟

□ عندما دخلت الاستثمارات الأجنبية والتدفّقات الرأسمالية إلى مصر حقّقت منافع كبرى حتى قبل بدايتها بالإنتاج. فمبلغ الـ 21 مليار دولار الذي دخل على شكل استثمارات أجنبية مباشرة خلال 8 أعوام استفاد منها "البنك المركزي". فتراكم احتياطي النقد الأجنبي جاء أصلاً من تدفّقات رؤوس الأموال وليس من أيّ مجال آخر. وبالتالي تدعمت قدرة "المصرف المركزي" على إدارة سعر الصرف واستقرار النقد الأجنبي. وهذه أحد الأمور التي تمسّ كلّ قطاع من قطاعات المجتمع. الأمر الثاني المهم هو أنّ هذه الشركات قد تدخل في مشاركات مع القطاع الخاص، أو تقوم بالإنتاج بشكل مستقل حيث تدخل في قطاعات ذات توجه تصديري، الأمر الذي يؤدّي إلى ارتفاع الصادرات. كما أنّ هذه الاستثمارات قد تتوجّه نحو القطاعات التي تحتاج إلى حنكة وقدرات تكنولوجية عالية، فتفيد في هذا الشأن، أو قد تؤسّس لشروعات كثيفة العمالة فتُسهم في حلّ مشكلة البطالة. كما أنّها تعزّز قواعد المنافسة داخل السوق المصرية. فمثلاً على الرغم من الشكوى القائمة في القطاع العقاري، فإننا إذا نظرنا إلى الأشكال التي تتقدّم بها بعض الشركات العقارية المصرية بعد المنافسة الحاصلة مع الشركات العقارية الخليجية لوجدنا أنّ هذه الشركات بدأت بالابتكار والتطوير، وفي هذا الأمر فائدة على المدى البعيد. لكن همّنا الأساسي هو إيجاد فرص عمل لشبابنا المصري ورفع مستوى دخلهم، وبالتالي أسهمت هذه الشركات بشكل كبير في هذا المجال.

■■ الخصخصة مستمرّة وفقاً للبرنامج المعتمد والنتائج المحقّقة معيار نجاحها ■■ مسألة "الشعبية" ينبغي قياسها بميزان مصلحة الأجيال القادمة ■■

■ ما هي أهدافكم للعام المقبل في ما يخص استقطاب الاستثمارات الأجنبية؟

□ نستهدف استقطاب استثمارات أجنبية مباشرة لا يقل حجمها عن متوسط الأعوام الثلاثة الماضية أي بمعدل لا يقل عن 7 أو 8 مليارات دولار.

■ ما تعليقكم على الشهادات التي حصلت عليها مصر من "البنك الدولي" و"الأونكتاد"؟

□ عندما تُجمع هذه المؤسسات والتقارير الدولية على موضوع ما، هذا يعني أن هناك أمراً إيجابياً قد تحقق. وهذه ثمرة مجموعة جهود بدأت منذ يوليو 2004 حتى الآن وهي مستمرّة. وهذه التقارير تعطي شهادة للمستقبل على قدر ما تعطي شهادة للماضي، خصوصاً أنّ هذه التقارير الدوليّة هي تقارير مقارنة إذ تُقارن مصر بدول أخرى وتحدّد لنا موقعنا في السباق الدولي وتستشرف التطوّرات المستقبلية وتُعطي نوعاً من الطمأنة.

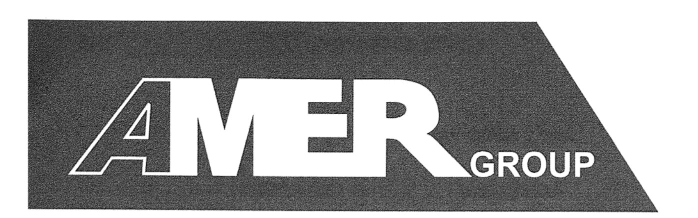
لكن لا يجب الاستكانة إلى هذه التقارير والاسترخاء لأنّ تجربة الإصلاح والتطوير هي تجربة مستمرّة. وكما يقال هي مسألة "من يقود العجلة"، وإذا ما توقّفنا فسنقع. فنحن مستمرّون وسنعمل على درجة عالية من الثقة بالنفس ونفتح قطاعات لم تستفد بعد من ثمرة الإصلاح مثل القطاعات الإنتاجية في الصعيد. ■

WE Create **Landmarks**

porto marina







portosokhna









وزير التجارة والصناعة رشيد محمد رشيد:
الصناعة قاطرة التنمية

لم يعدّ وزير التجارة والصناعة المصري رشيد محمد رشيد بحاجة إلى تعريف أو تنويه، بل باتت إنجازات وزارته خير من يعرّف رؤيته الواضحة وسعة اطلاعه ومواكبته الدائمة للمتغيّرات. فالنموّ الصناعي والنموّ التصديري سجلا معدلات غير مسبوقة، كما باتت الصناعة أكثر القطاعات جذباً للاستثمارات الخارجية.

يمارس الوزير رشيد محمد رشيد، بذهنية منفتحة، قناعاته التي هي قناعات الحكومة ككل، لجهة مفاهيم اقتصاد السوق التي لا تعني له انعدام الضوابط، ومفاهيم قيام صناعات لا تعتمد على الحماية من دون أن يعني ذلك إعفاء الحكومة من دورها في الإشراف والتشجيع والتخطيط وتوفير بيئة العمل المناسبة.

إنّه مع الاقتصاد المنفتح، لكنه ضدّ الاحتكارات وقد أثبت ذلك، فالتجارة والصناعة عنده وجهان لعملة واحدة يكمل أحدهما الآخر. الكفاءة والقدرة التنافسيّة بالنسبة إليه شرطان لقيام الصناعة الناجحة، وكلاهما مرتبط بالتكنولوجيا والبحث العلمي. وهذا ما فعله.

في هذا الحوار الشامل مع **الاقتصاد والأعمال** يشرح الوزير **رشيد محمد رشيد** الإنجازات والتوجّهات والرؤية لمستقبل الصناعة في مصر التي زادت صادراتها في العام المالي 2006/ 2007 بنسبة 45 في المئة من غير أن تشمل الصادرات البترولية.

خطة التطوير العقاري

■ **لديكم ستراتيجية متكاملة لتطوير القطاع الصناعي في مصر، ما أبرز ملامح هذه الستراتيجية؟ وما هي أهدافها ومصادر تمويلها؟ وأي دور للوزارة وللقطاع الخاص؟**

□ تعتمد ستراتيجية تطوير الصناعة في مصر على عدد من المحاور التي تهدف كلها إلى خلق مناخ جاذب للاستثمار الصناعي وأهم هذه المحاور:

1– توفير العمالة الفنية المدربة للعمل في قطاع الصناعة. ولذلك أنشأنا صندوقاً للتدريب الصناعي تموّله الحكومة بمبلغ 500 مليون جنيه، يتحمل 80 في المئة من تكلفة التدريب، و20 في المئة فقط يتحملها صاحب العمل، وهو حقق نتائج إيجابية حتى الآن.

2– توفير الأراضي اللازمة للاستثمار الصناعي من خلال عدد من الخطط لخلق تجمعات صناعية متكاملة تشمل مراكز للتدريب ومعامل معتمدة للمواصفات والجودة ومناطق تخزين وأسواقاً للتوزيع والبيع.

3– تعميق التكنولوجيا المستخدمة في الصناعة. وقد أنشأنا 12 مركزاً تكنولوجياً متخصصاً لنقل وتوطين التكنولوجيا بالتعاون مع الدول الصناعية المتقدمة كألمانيا وإيطاليا وأسبانيا وفرنسا واليابان في مجالات الرخام والغرانيت والأثاث والصناعات الخشبية والبلاستيك والجلود والدباغة والصناعات الغذائية والنسيجية والصناعات التقليدية والتصميمات والموضة والصناعات الهندسية والتسويق الخارجي للملابس والمنسوجات. ويتم إنشاء مركز تكنولوجيا للخزف والسيراميك وآخر للتغليف والتعبئة.

وتعتمد ستراتيجية عمل المراكز على التعاون مع مراكز الخبرة العالمية لنقل وتوطين التكنولوجيا المتطورة وتطبيق معايير الجودة العالمية لدعم تنافسية المنتج الصناعي المصري في الأسواق العالمية وزيادة القيمة المضافة لقطاعي الصناعة والتصدير، وتتم إدارة هذه المراكز من خلال التفاعل ومشاركة المجتمع الصناعي لضمان فائدة وجودة الخدمات الفنية التي تقدمها هذه المراكز لتنمية المجتمع الصناعي.

4– التمويل، حيث نجحنا، بعد مفاوضات مع القطاع المصرفي المصري، في الحصول على تيسيرات للاستثمار الصناعي كما استحدثنا نظاماً جديداً وهو صناديق التمويل الخاصة بالمشاركة مع البنوك لمشروعات صناعية محددة.

ونقوم أيضاً بإيجاد حلول مناسبة للمشروعات الصناعية المتعثرة، والأهم من ذلك أننا نضع نظاماً لمنع التعثر من البداية في المشروعات الجديدة. وفي هذا الصدد، استطعنا أن نجد روابط مشتركة بين القطاع المصرفي الذي يبحث عن مستثمرين، خاصة وأن لدينا حجماً كبيراً من الإيداعات، وبين

الراغبين في الاستثمار، إضافة إلى إتاحة الفرصة للاستثمارات الأجنبية للدخول في قطاع الصناعة.

مناطق صناعية خاصة

■ **بدأت فكرة المناطق الصناعية الخاصة تلقى قبولاً لدى المستثمرين العرب والأجانب. ما هي طبيعة هذه المناطق وما هي مزاياها؟**

□ توفّر هذه المناطق مزايا عدة سواء للمستثمرين أو للراغبين في إقامة مشروعاتهم فيها، فهي من ناحية توفّر وقت وجهد المستثمرين الصناعيين، كما توفّر من ناحية ثانية ما يحتاجونه من معامل ومراكز نقل التكنولوجيا والتدريب ومكاتب لمنح السجلات والتراخيص ومناطق تخزين، بل وفنادق ومناطق سكنية للعاملين.

وحول التجمعات الصناعية التي يتم إنشاؤها بنظام الشراكة بين القطاع العام والخاص فقد تمّ:

توقيع العقد الأول مع شركة (سي بي سي) مصر للتطوير الصناعي، وهي إحدى شركات سي بي سي القابضة السعودية، لإقامة أول تجمع صناعي على مساحة 1,5 مليون متر مربع في مدينة السادس من أكتوبر. وستصل الاستثمارات في هذا التجمع إلى نحو 700 مليون دولار توفر 10 آلاف فرصة عمل لإقامة مشروعات صناعية في مجال مواد البناء على مساحة 60 في المئة من المشروع، والجزء الباقي يخصص لمشروعات الملابس والنسيج والمشروعات الغذائية.

والعقد الثاني مع شركة "بولاريس"، باستثمارات تركية ومصرية لإقامة تجمع صناعي على مساحة 2 مليون متر مربع في مدينة السادس من أكتوبر باستثمارات تبلغ 4 مليارات جنيه وتوفّر 22 ألف فرصة عمل وسيقام عليها 150 مصنعاً.

– والعقد الثالث مع شركة "سام كريت – باك جروب"، وهي شركة مصرية صينية، لإنشاء تجمع صناعي في مدينة السادس من أكتوبر على مساحة 2 مليون متر مربع، سيتم تطويره خلال 7 سنوات باستثمارات تبلغ 4,8 مليارات جنيه، توفّر 16 ألف فرصة عمل في مختلف القطاعات، وحجم إنتاجها المتوقع 2,5 مليار دولار سنوياً سيصدّر معظمه إلى الدول الأوروبية والولايات المتحدة وشرق آسيا.

– والعقد الرابع لتطوير وتنمية أوّل منطقة صناعية مصرية صينية وفقاً لأعلى المواصفات العالمية بنظام التجمعات الصناعية Industrial Parks في مدينة العاشر من رمضان على مساحة 2 مليون متر مربع، باستثمارات 500 مليون دولار، توفّر 20 ألف فرصة عمل.

– والعقد الخامس مع شركة "ديار القطرية" في مدينة برج العرب على مساحة 8,81 ملايين متر مربع، وستصل تكاليف إنشاء وتشغيل المشروع إلى 12 مليار جنيه خلال 10 سنوات مما سيوفر 57 ألف فرصة.

– والعقد السادس إنشاء وتطوير تجمع صناعي في منطقة زيزينيا في مدينة العاشر من رمضان مع شركة التجمعات الاستثمارية – مصر للمدن الصناعية والتنمية العقارية، وهي إحدى شركات مجموعة التجمعات الاستثمارية الأردنية، وبمقتضى هذا العقد سيتم تطوير مليون و99 ألف متر مربع تعادل نحو 261 فداناً باستثمارات قدرها مليار دولار، توفر 50 ألف فرصة عمل ويخصص 55 في المئة من المساحة لصناعات الغزل والنسيج والملابس الجاهزة وأي صناعات تكميلية لها.

النموّ بالأرقام

■ **بدأ القطاع الصناعي يلعب دوراً محورياً في النمو الاقتصادي وبدأت الصادرات تتزايد عاماً بعد عام. ما أبرز هذه الصادرات وما هي آفاق النمو؟**

□ إن هذا النمو الكبير في قطاع الصناعة يأتي كنتيجة للسياسة التي انتهجتها الحكومة لتشجيع الاستثمار في المجال الصناعي من خلال برنامج متكامل لتحديث الصناعة وفق ستراتيجية طويلة المدى للوصول بمعدل النمو الصناعي إلى 9 في المئة بحلول العام 2010، وتوفير المزيد من فرص العمل وزيادة الاستثمارات الصناعية وزيادة الصادرات الصناعية واستخدام التكنولوجيا العالمية في الصناعة، وتحسين سمعة وجودة المنتجات المصرية في الأسواق العالمية. إننا مستمرون في تهيئة المناخ للوصول بمعدل النمو إلى المستوى الذي يتناسب مع إمكانات وقدرات الصناعة المصرية. وتتخذ الحكومة إجراءات متواصلة لزيادة تنافسية القطاع من خلال زيادة كفاءة الموارد البشرية العاملة في المجال الصناعي من خلال التدريب والتأهيل وتحسين البنية التحتية وزيادة جودة المنتجات الصناعية وتطوير السوق وخلق بيئة استثمار مناسبة.

وشهد قطاع الصناعة في مصر ارتفاعاً لمعدل النمو الصناعي من نحو 3 في المئة في العام 2003/2004 ليصل إلى قرابة 7,7 في المئة في العام 2006/2007، كما شهد زيادة غير مسبوقة في الاستثمارات الصناعية، التي بلغت، لأول مرة، 42 مليار جنيه العام 2006/2007، وهو ما نتج عنه 500 ألف فرصة عمل مباشرة وغير مباشرة، وارتفاع في متوسط الأجور بما يتراوح ما بين 40 و60 في المئة، فضلاً عن الأداء المتميز للصادرات المصرية غير البترولية والتي تزايدت بنسبة 45 في المئة في العام الأخير لتصل إلى 12 مليار جنيه في العام 2006/2007. وأصبحت الصناعة هي قاطرة التنمية في مصر وتعتبر المساهم الأول في الإنتاج والصادرات والتوظيف.

والإنجازات التي تحققت في مجال الصناعة مازالت في بداية المشوار وتحتاج للمزيد من الجهد لجذب المزيد من الاستثمارات. وسيتم اتخاذ خطوات إيجابية للتطوير في شتى المجالات التي تؤثر على القطاعات الصناعية وزيادة قدرتها التنافسية والنفاذ إلى الأسواق الخارجية خاصة في مجال الطرق والنقل والتعليم والصحة لأن كل ذلك يصب في زيادة الإنتاجية.

■■
ستراتيجيّة متكاملة لتطوير الصناعة تشمل العمالة والأراضي والتمويل والتكنولوجيا
■■

■■
إقامة تجمعات صناعية بشراكة القطاع الخاص مخصصة للصناعات التصديرية
■■
التخطيط لنمو صناعي بنسبة 9 في المئة في 2010 والنمو الحالي وصل إلى 7,7 في المئة
■■



الصادرات المصرية غير البترولية زادت 45 في المئة والاستثمارات الصناعية بلغت 42 مليار جنيه

وأعدّت الوزارة خطة لمساندة الصادرات تتضمن تقديم المساندة لـ 16 قطاعاً، إضافة إلى الاستفادة من شبكة الاتفاقيات التجارية التي عقدت مع كثير من الدول والتكتلات الاقتصادية مثل اتفاقية التيسير العربية والاتفاقيات مع أوروبا والمناطق الصناعية المؤهلة ومع دول أفريقيا وتركيا.

الاستثمار الصناعي

■ **من المعروف أن الاستثمارات الخارجية في مصر أصبحت على قدر من التنوع لا يستهان به. ما هي حصة الصناعة من هذه الاستثمارات؟**

□ بدأت الاستثمارات الأجنبية تتجه فعلاً إلى قطاع الصناعة خاصة الاستثمارات العربية التي تجاوزت نحو 3 مليارات دولار، بعد أن كانت معظمها يتجه إلى قطاع العقارات والبترول والسياحة، فتحولت إلى مجالات الغزل والمنسوجات والملابس والصناعات الهندسية والكيميائية.

وأصبح مناخ الاستثمار في مصر مشجعاً على إقامة المشروعات، والدليل على ذلك زيادة عدد المتقدمين لإقامة مشروعات للصناعات الثقيلة، سواء في مجال الاسمنت والحديد أو النحاس أو الألمنيوم.

■ **يتحدّث البعض عن مشكلتين تواجهان الصناعة المصرية هما عدم توافر التمويل الكافي وندرة الأراضي المخصصة للصناعة. كيف تعالجون هاتين المشكلتين؟**

□ اتخذت الوزارة مبادرة لتوفير الأراضي للأنشطة الصناعية بأسعار لا تتجاوز تكلفة البنية التحتية. وتزايد الطلب على الأراضي الصناعية، ومن المتوقع أن يزيد على 14 مليون متر مربع، وقد تمّ وضع ضوابط صارمة تمنع تماماً التلاعب أو المضاربة في أسعار الأراضي الصناعية.

وضمن هذا الإطار، اعتمدنا نظام المناطق الصناعية الخاصة أو ما يُعرف باسم المطور الصناعي كمشاركة بين الحكومة والقطاع الخاص المحلي والعالمي. وتقوم الحكومة في هذا الإطار بتوفير الأراضي، ويقوم القطاع الخاص بإعداد هذه المناطق والترويج لها وبيعها للمستثمرين بسعر محدد سلفاً لمنع المضاربات. والهدف هو الإسراع في توفير المزيد من الأراضي الجاهزة للاستثمار الصناعي، حيث لا تستطيع الحكومة أن توفر هذه الأراضي المرفقة في وقت واحد، وقد بدأت فعلاً مشروعات مصرية وعربية الدخول في هذا النظام.

فلدينا حالياً شركة "ديار القطرية" وشركة تركية وأخرى سعودية، فضلاً عن أكبر شركة صينية متخصصة في هذا المجال.

ولدى الوزارة خطة متكاملة للتجمعات الصناعية المتكاملة، من شأنها أن تختصر زمن الإجراءات والتراخيص، وتوفر على الحكومة الأموال التي كانت ستنفقها على تجهيز هذه المناطق.

■ **برأيكم ما هي تأثيرات تراجع الدولار وارتفاع اليورو على الصناعة ككل والصادرات بشكل خاص؟**

□ إن انخفاض سعر الدولار هو مشكلة على المستوى العالمي ويؤدي إلى ضغوط شديدة وزيادة التضخم ورفع الأسعار في العالم كله، والحلّ يكمن في زيادة الإنتاجية والقدرة التنافسية للمنتجات لزيادة حجم الصادرات.

الاتفاقية مع أميركا

■ **هل ثمة مشاكل في اتفاقية التجارة الحرة مع الولايات المتحدة؟**

□ اتفاقية التجارة الحرة بين مصر وأميركا هي وسيلة وليست غاية، الغرض الأساسي منها هو زيادة حجم التبادل التجاري بين الجانبين والاستثمارات المشتركة. وكان هناك رغبة من الطرفين في توقيع هذه الاتفاقية ولكن وصلنا إلى مفترق طرق في العام الماضي بسبب تحميل الجانب الأميركي الاتفاقية بعض الجوانب السياسية خارج إطار الاقتصاد والتجارة. ان اتفاقية التجارة الحرة ليست هبة ولا هدية يمنحها الجانب الأميركي لمصر بل هي مصالح مشتركة للطرفين ونحن على استعداد لتنمية هذه العلاقة في الوقت المناسب، والوقت لم يحن حتى الآن.

وهناك زيادة في حجم التجارة بين مصر والولايات المتحدة تقدر بنحو 30 في المئة في الصادرات، وتعدى حجم التجارة بين البلدين 6 مليارات دولار العام 2006.

الشراكة المصرية الأوروبية

■ **ما هو تقييمكم لاتفاقية الشراكة المصرية الأوروبية؟ وهل ثمة توجهات لتعظيم الاستفادة المصرية منها؟**

□ هناك حرص من الحكومة المصرية على توثيق علاقاتها التجارية والاقتصادية مع الاتحاد الأوروبي باعتباره الشريك التجاري الأول لمصر. وبرنامج تعزيز التجارة، الذي يموّله الاتحاد الأوروبي منذ العام 2004، استفادت منه كافة القطاعات والجهات التابعة للوزارة حيث ساعد عدداً من القطاعات في الحصول على شهادة الايزو وتحسين قدرة مصر في مجال الاستشارات التجارية، من خلال تكليف 264 مستشاراً مصرياً للعمل مع 232 مستشاراً دولياً في هذا البرنامج. وتمّ إنشاء وحدة دائمة في الوزارة لاستكمال الانجازات التي حققها البرنامج وتمّ وضع آلية لزيادة معدلات التبادل التجاري بين مصر والاتحاد الأوروبي وخلق فرص للاستثمار.

والمرحلة المقبلة ستشهد عقد اجتماع مشترك مع مسؤولي الاتحاد الأوروبي في القاهرة للاتفاق على برنامج للانتهاء من خريطة طريق للعلاقات التجارية والاقتصادية بين مصر والاتحاد، والمتوقع الانتهاء منها العام 2010. وتمّ الاتفاق أيضاً مع الجانب الأوروبي على بدء مفاوضات في مجال تحرير تجارة الخدمات، خاصة أن 50 في المئة من الاقتصاد المصري يقوم على تجارة الخدمات، مما سيكون له أكبر الأثر في إحداث طفرة كبيرة في الصادرات المصرية إلى أسواق الاتحاد الأوروبي.

وحجم التجارة بين مصر والاتحاد الأوروبي زاد بنسبة 56 في المئة منذ العام 2004 حتى الآن، حيث وصل إلى 1,6 مليار

تحت رعاية
سيادة الرئيس عبد العزيز بوتفليقة
رئيس الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

ملتقى الجزائر الاقتصادي

20-21 يناير 2008، فندق الاوراسي- الجزائر

الجزائر: «أرض الفرص» الجديدة:

بمشاركة وزراء ورؤساء هيئات إقتصادية ومنظمات إقليمية ودولية، وكبار رجال الأعمال والمستثمرين من الدول العربية الأجنبية وخبراء ومتخصصين.

أبرز محاور الملتقى:

- تطور برامج التنمية والإصلاح.
- بيئة الاستثمار في ضوء قوانين وحوافز الاستثمار.
- الاتفاقيات الاقتصادية الدولية.
- برامج الخصخصة و فرص الاستثمار في العقار، السياحة، الصناعة، المصارف، والقطاعات الاخرى.
- تجارب مستثمرين عرب وأجانب.

تنظيم







يورو. وسيكون هناك برامج تكميلية أخرى للبرنامج نفسه من أجل زيادة فرص الاستثمار ونقل التكنولوجيا وخلق آلية للتعاون بين الجانبين.

وقد شاركت مصر في المؤتمر السادس لوزراء تجارة الدول اليورومتوسطية في لشبونة في أكتوبر الماضي وتمّ الاتفاق مع الجانب الأوروبي على الانتهاء من تحرير تجارة السلع الزراعية بين مصر والاتحاد الأوروبي العام المقبل، ومن شأن هذا الاتفاق أن يزيد بشكل كبير جداً من صادراتنا الزراعية إلى الاتحاد الأوروبي خاصة في ظل خطة الدولة لتشجيع الاستثمار في استصلاح وزراعة الأراضي.

وتمّت مناقشة عدد من القضايا المتعلقة بالإسراع في إنشاء منطقة التجارة الحرة اليورومتوسطية بحلول العام 2010 وقضايا تحرير تجارة الخدمات والسلع الزراعية والزراعية المصنعة وإنشاء آلية لتسوية النزاعات التي قد تنشأ بين دول شمال وجنوب المتوسط وتوحيد قواعد المنشأ بينها لإتاحة الفرصة لإقامة مشروعات مشتركة خاصة في قطاع الصناعة.

وطرحنا مبادرة مصرية بتشكيل مجموعة عمل من كبار المسؤولين عن دعم التجارة في دول الاتحاد الأوروبي ودول البحر المتوسط لكي تقوم بدراسة كيفية دعم العلاقات بين الجانبين في مجالات تنمية العلاقات التجارية والتكامل الصناعي وتشجيع الاستثمار، وقد لاقت هذه المبادرة ترحيباً كبيراً من المشاركين في المؤتمر من خلال خريطة طريق واضحة لسير العلاقات التجارية بين الجانبين خلال السنوات الخمس المقبلة حتى إنشاء منطقة التجارة الحرة بين الجانبين بحلول العام 2010. وتستهدف خريطة الطريق تطوير وزيادة، وتنويع الصادرات المقبلة من دول المتوسط للاتحاد الأوروبي، وتقوية العلاقات بين مجتمعات الأعمال في كلا الجانبين وجعل المستوردين الأوروبيين على دراية بالمنتجات المتاحة التي يمكن استيرادها من دول المتوسط والتكامل الصناعي بين صناعات دول المتوسط ودول الاتحاد الأوروبي من خلال تطبيق تراكم المنشأ، وهذا يحتاج لصناديق كي تقوم بالدراسات والتي تحدد المدخلات المتاحة في كل دولة والتي من الممكن استخدامها في التراكم.

وبذلت مصر جهوداً كبيرة على المستوى الإقليمي والثنائي لتطوير العلاقات المستقبلية مع الاتحاد الأوروبي وتضمنت هذه الجهود على المستوى الإقليمي، تحديد مصر موقفها من إعلان برشلونة ونحن قد قطعنا شوطاً كبيراً من التعاون المشترك لتأكيد إقامة منطقة تجارة حرة بين مصر واليورومتوسطية بحلول العام 2010 وتمّ توقيع اتفاقيات تجارة حرة عدّة مع دول كثيرة مثل تركيا والأردن وتونس والمغرب (اتفاق أغادير) والذي تمّ تفعيله في 6 يوليو 2006 ولكن لم يتم تطبيقه حتى الآن. واستضافت مصر بين 25 – 26 فبراير 2007 اجتماع الدول الأعضاء في اتفاقية أغادير للتباحث والتشاور لبدء التطبيق الفعلي للاتفاقية، واتفاقية تجارة حرة مع مجموعة دول الافتا والتي تمّ التوقيع عليها في دافوس في 27 يناير 2007.

■■

الاستثمارات العربية تتجه نحو الصناعة

■■

اتفاقية التجارة الحرّة مع أميركا وصلت إلى مُفترق طرق

■■

■ يمول الاتحاد الأوروبي برنامجاً لتحديث الصناعة المصرية منذ سنوات ما هي النتائج التي تحققت منه؟

□ يستفيد من برنامج تحديث الصناعة جميع القطاعات الصناعية. ويتعامل البرنامج بأفكار جديدة لتقديمها للشركات الصغيرة والمتوسطة، ولأول مرة في مصر يتم الربط بين البحث العلمي والصناعة من خلال برنامج مشترك مع وزارة البحث العلمي والتعليم العالي ومركز تحديث الصناعة، وتمّ توفير الاعتمادات اللازمة لهذا البرنامج لتلبية احتياجات الصناعة المصرية من العمالة الفنية المدربة وربط احتياجات الصناعة بالبحث العلمي.

■■

الشراكة المصرية الأوروبية في تطوّر مستمرّ، وحجم التجارة مع الاتحاد الأوروبي زاد 56 في المئة

■■

منطقة التجارة الحرّة اليورو متوسطيّة تبدأ بحلول العام 2010

■■

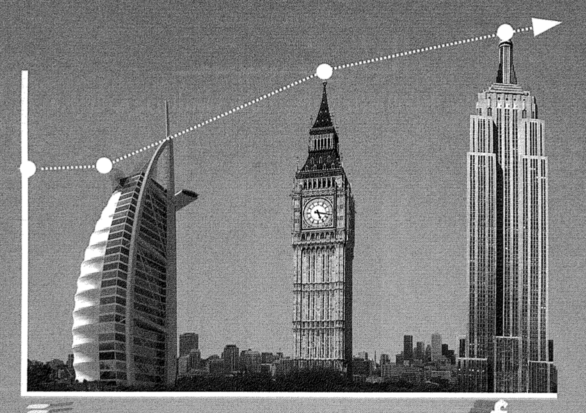
الترخيص بنظام المزايدة

■ ماذا عن سياسة طرح تراخيص المصانع بنظام المزايدة بعد التأهيل الفني؟ وما صحة الانتقادات المثارة ضد هذه السياسة؟

□ المزايدة على رخص الاسمنت للمصانع الجديدة والتوسعات حققت أهدافها التي وضعتها الوزارة لتنفيذ خطة متكاملة لمستقبل صناعة الاسمنت مع مراعاة الأبعاد التنموية حيث تمّ الإعلان عن اختيار أفضل العروض المؤهلة فنياً ومالياً لإقامة المصانع الجديدة. ولجوء الحكومة إلى أسلوب المزايدة للحصول على رخص المصانع الجديدة سواء للاسمنت أو الحديد لا يستهدف الحصول على أموال من المستثمرين، وإنما لجأنا الى هذا الأسلوب باعتباره أفضل الطرق للاختيار بين المتنافسين، خاصة مع وجود عدد كبير من طلبات إنشاء مصانع للإسمنت والحديد بينما عدد المصانع المسموح بإنشائها وفق خطة الدولة محدود (15 مصنعاً للإسمنت).

وتمّ من خلال هذا الأسلوب ضخ 2 مليار و65 مليون جنيه حصيلة الرخص الجديدة إلى خزينة الدولة، وسيتم الاستفادة منها لتمويل عمليات استكمال البنية الأساسية للمناطق الصناعية في أنحاء مصر، وهي نتيجة الحصول على 6 رخص لمصانع جديدة قيمتها 801 مليون جنيه، وتوسعات في مصنعين بقيمة 336,5 مليون جنيه، وتقنين الأوضاع في 5 مصانع كانت قد بدأت بإنشاء مشروعاتها لإنتاج الاسمنت قبل الإعلان عن النظام الجديد، وستلتزم هذه المصانع بسداد قيمة الرخصة بمقدار مثيلتها في نفس المحافظة وتبلغ حصيلة هذه الرخص نحو 930 مليون جنيه .

ولأول مرة يتم ضخ استثمارات بهذا الحجم الكبير مقدارها 17 مليار جنيه في قطاع صناعي محدد هو قطاع الاسمنت مما يوفر نحو 7 آلاف فرصة عمل جديدة مع مراعاة التوزيع الجغرافي لهذه المصانع حيث روعي تحقيق التنمية العمرانية والصناعية



المستهدفة في محافظات الصعيد وشمال سيناء.

وجميع المصانع الجديدة تعمل الآن في مناخ يتميز بالشفافية والوضوح من حيث أسعار الطاقة لأجل طويل، مما يساعد على انتظام وكفاءة الإدارة الإنتاجية في هذه المصانع الجديدة، مع الزامها بأعلى المواصفات التكنولوجية للمحافظة على البيئة.

والاستثمارات الجديدة في قطاع الإسمنت سيتم تنفيذها وفق جداول زمنية محددة، حيث من المتوقع أن تدخل بعض المصانع الجديدة مرحلة الإنتاج خلال 6 أشهر، بينما يتم دخول بقية المصانع مرحلة الإنتاج خلال السنوات الأربع المقبلة لإنتاج 20 مليون طن إسمنت. وبذلك يصل الإنتاج المصرى من الإسمنت إلى 55 مليون طن في العام 2011 مقارنة بـ 37 مليوناً حالياً. وهذا يتيح توفير كميات كبيرة من الإنتاج المصري من الإسمنت في السوق المحلية ستزيد من المنافسة وتقلل من السيطرة الإنتاجية في قطاع الإسمنت مما ينعكس إيجاباً على الأسعار لصالح المستهلكين، وكذلك توفّر هذه الطاقة الجديدة من الإسمنت الحفاظ على أسواقنا التصديرية.

وسيؤدي إنشاء المصانع الجديدة للإسمنت والحديد إلى تقليل نسب الاستحواذ القائمة حالياً في هذا المجال وإلى دخول مستثمرين جدد وبالتالي إلى زيادة الإنتاج المعروض في السوق المحلية ويزيد من التنافس بين الشركات المنتجة وبالتالي سينعكس ذلك ايجاباً على إحداث توازن في السوق واستقرار في الأسعار في السوق المحلية. والحكومة تشجع رؤوس الأموال الوطنية على الاستثمار في هذه الصناعة وعلى دخول المستثمرين الجدد إلى هذا القطاع بشرط الملاءة المالية والفنية اللازمة للدخول في هذه الصناعة.

وفي ما يخص التراخيص الخاصة بالحديد والإسمنت، فالوزارة لا تهدف إلى الربح من المزايدة الخاصة بتراخيص هذه المصانع وإنما تهدف الى تحقيق الشفافية. وتمّ تحديد عدد التراخيص المطلوبة وفقاً للطاقة المتاحة واحتياجات السوق.

وانتهجت الوزارة أسلوباً جديداً لتشجيع الصناعة المحلية حيث منحت مميزات لاستخدام المكونات المحلية في مصانع الاسمنت الجديدة وإذا تم الوصول بنسبة المكون المحلي في المصانع الجديدة إلى 35 في المئة فإنه من المستهدف ضخ 7 مليارات جنيه في صناعات مغذية لصناعة الإسمنت من شأنها أن توفّر نحو 30 ألف فرصة عمل غير مباشرة.

■■

منح التراخيص للمصانع بنظام المزايدة، وضخّ 17 مليار جنيه في قطاع الإسمنت

■■

مواجهة الاحتكار

■ **يقال أنكم في مواجهة مع بعض التكتلات الاحتكارية في الاسمنت والحديد. ما صحة ذلك وكيف تتعاملون مع ملف الاحتكارات بصورة عامة؟**

□ الحكومة عازمة في الفترة المقبلة على تفعيل وتطبيق قوانين حماية المنافسة ومنع الاحتكار وحماية المستهلك بكل جدية وليس فقط على قطاعي الإسمنت والحديد، بل وعلى جميع القطاعات الأخرى. وهذه القوانين تمثّل ضمانات لحماية حقوق المنتجين الملتزمين والجادين كما تمثّل ضمانات أيضاً لحماية المستهلك من أية ممارسات ضارة في الأسواق وهذه النظم موجودة في معظم دول العالم التي تتبع سياسات الاقتصاد الحر.

إن تطبيق قانون حماية المنافسة ومنع الاحتكار يأتي في إطار منظومة الاقتصاد الحر المتعارف عليها عالمياً حيث لا تعني السوق الحرة عدم وجود ضوابط لتنظيم السوق وإنما يستلزم وجود ضوابط وقوانين لحماية المنتجين والمستهلكين من أية ممارسات ضارة.

وعلى الرغم من حداثة إنشاء جهاز حماية المنافسة ومنع الاحتكار وجهاز حماية المستهلك إلا أن الحكومة مصممة على تقوية هذه الأجهزة لتمكينها من القيام بدورها بفاعلية في الفترة المقبلة في ضبط الأسواق والتصدي لأي تلاعب أو ممارسات تجارية ضارة وذلك بهدف توفير أكبر قدر من الحماية للمواطنين من أية محاولات للتلاعب بالأسعار أو رفعها من دون مبرر أو ممارسة الغش والتدليس.

والحكومة ملتزمة بسياسات اقتصاد السوق وتوفير الضمانات اللازمة لحماية المنافسة الشريفة باعتبارها جزءاً لا يتجزأ من آليات السوق الحرة والتي تأتي دائماً لمصلحة المنتجين والمستهلكين.

إن فحص ودراسة القضية من قبل جهاز حماية المنافسة استغرق 14 شهراً، قام خلالها الجهاز بجمع البيانات والمعلومات من المصادر المختلفة عن هيكل السوق وحجم الصناعة والمتعاملين فيها والطاقات الإنتاجية المتاحة والتكلفة وحجم المبيعات المحلية والتصدير وإجراء التحليل الإقتصادي القانوني لها. ووافق مجلس إدارة الجهاز على التقرير الذي أعدّه فريق العمل الفني في الجهاز والذي انتهى إلى أن شركات الإسمنت العاملة في السوق المصرية اتفقت على رفع الأسعار وعلى تقييد عمليات التسويق مخالفة أحكام المادة 6 (أ، د) من قانون حماية المنافسة، مما يعد ممارسة ضارة بالمنافسة وذلك للأدلة والقرائن التي تضمنها تقرير الجهاز.

وقد رفع مجلس إدارة الجهاز التقرير إلى وزير التجارة والصناعة لأعمال السلطة المخولة له بمقتضى المادة 21 من قانون حماية المنافسة ومنع الممارسات الاحتكارية بطلب تحريك الدعوى الجنائية ضد الشركات المخالفة. وطلبنا من النائب العام اتخاذ إجراءات التحقيق ضد الشركات المنتجة للإسمنت في السوق المصرية لاتفاق هذه الشركات على رفع أسعار الاسمنت وكذلك شركات الإسمنت بالتنسيق في ما بينها على تقييد الحصة السوقية لكل شركة بقصد التحكم في الأسعار.

والأمر الآن بيد النيابة العامة صاحبة الدعوى العمومية لتقوم بتحقيق المخالفات الضارة بالمنافسة التي كشف عنها جهاز المنافسة ومنع الممارسات الاحتكارية في أول تطبيق لحكم المادة 21 من قانون حماية المنافسة ومنع الاحتكار. ■

وزير النقل محمد منصور:
ستراتيجية متكاملة لتطوير قطاع النقل

أطلق وزير النقل محمد منصور، منذ توليه مهامه ستراتيجية متكاملة لتطوير منظومة النقل المصرية بفروعها الثلاثة. وتستند هذه الستراتيجية لرؤية واضحة تربط ما بين تطوير النقل وإنجاز خطط التنمية بشقّيها الاقتصادي والاجتماعي، وتعتمد في تنفيذها على القدرة المتنامية للقطاع الخاص المصري والعربي بشقّيها التمويلي والتقني. في هذا الاطار تجني وزارة النقل ثمار آليات جديدة اعتمدتها الحكومة المصرية في السنوات الأخيرة ومنها تنفيذ المشاريع بنظامي البناء والتشغيل والتملّك (BOT)، ونظام الشراكة بين القطاعين العام والخاص (P.P.P)، وهما الآليتان اللتان اعتمدت عليهما الوزارة في تنفيذ مشاريع الطرق الحرّة وغيرها، بينما اعتمدت آلية "حقوق الامتياز" لإنجاز مشاريع تطوير الموانئ وبناء محطات الحاويات وغيرها.


الوزير محمد منصور

وكشف الوزير محمد منصور "أنّ ستراتيجية التشغيل في وزارة النقل تستهدف العمل على تسريع إنجاز المشاريع خاصة في قطاعي النقل والموانئ نظراً لحيوية هذين القطاعين لحركة التجارة الداخلية والخارجية لمصر، وتوفير بُنية تحتية متطوّرة تمثل نقطة جذب للمستثمرين العرب والأجانب.

ففي مجال الطرق، حسب ما يقول محمد منصور، حيث يبلغ إجمالي أطوال الشبكة 46 ألف كلم، يتمّ التركيز على الانتهاء من المشروعات التي تبلغ نسبة التنفيذ فيها 70 في المئة لإدخالها الخدمة سريعاً وإعادة صياغة عقود الصيانة طبقاً للنُظم العالمية وذلك بالتعاون مع "البنك الدولي"، والبدء في "تكويد" الطرق الرئيسية طبقاً للنُظم العالمية، والبدء في إنشاء طرق حرّة جديدة تساهم في دفع حركة التجارة وتشجيع الإستثمار.

ومن بين الطرق الجاري تنفيذها بإجمالي 800 مليون جنيه، إنشاء طريق قسطل "وادي حلفا" لربط مصر بالسودان وتنشيط حركة التجارة، وإنشاء طريق "قنا- الأقصر"، وتطوير الطريق الدائري حول القاهرة الكبرى.

ومن بين مشروعات الطرق المطروحة للمستثمرين بنظام P.P.P، تحويل طريق القاهرة الإسكندرية- مطروح إلى طريق حر بطول 180 كلم وبتكلفة 1,6 مليار جنيه. وكذلك الطريق الدائري الإقليمي والطريق الدولي الساحلي الذي يربط مصر بدول ساحل المغرب العربي. بالإضافة إلى فتح المجال للقطاع الخاص المحلي لتقديم خدمات النقل الجماعي سواء داخل المحافظات المختلفة، أو للربط بينها وبين العاصمة، بعد أن تمّ وضع ضوابط التشغيل ومنح التراخيص وتفويض المحافظين في حال تشغيلهم نقلاً عاماً داخل محافظاتهم، حيث بدأ التشغيل الفعلي لشركات النقل الجماعي المملوكة للقطاع الخاص في 12 محافظة، بينما

قطاع النقل المصري يجذب المستثمرين العرب والأجانب

تمّت ترسية المزايدات و التجهيز جار لبدء التشغيل في 10 محافظات أخرى.

تطوير الموانئ

وفي ما يتعلّق بقطاع النقل البحري، أوضح محمد منصور "أنّ حركة التجارة المتنامية لمصر مع العالم الخارجي دفعتنا لاتخاذ العديد من الخطوات الهادفة لتوسيع الطاقة الاستيعابية للموانئ المصرية ومنها إنشاء موانئ جديدة، وإسناد إدارة بعض الموانئ الى القطاع الخاص وتطوير عدد كبير من الموانئ القائمة. وشملت خطة التطوير ميناء الإسكندرية بتكلفة بلغت 850 مليون جنيه، وافتتاح ميناء الخيلة بتكلفة 150 مليون جنيه، والاستعانة بجامعة الإسكندرية لتطوير موانئ البحر الأحمر حيث بدأت خطط تطوير موانئ نويبع وسفاجا والغردقة والأدبية وبورتوفيق. وكذلك طرح المخطط العام لميناء شرق بورسعيد في مارس المقبل، وبدأ الحفر بمشروع إنشاء محطة حاويات متخصصة في ميناء دمياط بتكلفة استثمارية قدرها 650 مليون دولار، وتوقيع عقد إنشاء الرصيف

الثاني في ميناء شرق بورسعيد مع إحدى الشركات الملاحية الدولية باستثمارات قدرها 490 مليون دولار، والبدء في مشروع لتصدير الغاز مع شركة E. Mathenex وآخر لتصدير اليوريا مع شركة E. Agrium الدولية وذلك في ميناء دمياط. إنشاء محطة حاويات متخصصة HPH في ميناءي الإسكندرية والدخيلة باستثمارات قدرها 20 مليون دولار، وبدأ الطرح العام للمحطة السياحية ومنطقة المارينا بميناء الإسكندرية وذلك في إطار خطة هادفة للوصول بعدد الحاويات إلى 8 ملايين حاوية العام 2010".

لا احتكار

وإذا كانت استراتيجية الوزير منصور تتضمّن تفعيل نهر النيل في النقل الملاحي، ورداً على ما تردد في دوائر الأعمال حول إمكانية سيطرة مجموعة استثمارية كبرى على المجرى الملاحي، قال الوزير: "إنَّ الوزارة انتهت من إعداد مخطط عام لعدد من المشروعات المتعلّقة بنهر النيل تشمل "تكريك" خطوط ملاحية وإقامة موانئ نهرية في بعض المحافظات، وهي مشروعات تمَّت دراستها بتمويل من "بنك الإستثمار الأوروبي" قامت بها الأكاديمية البحرية للعلوم والتكنولوجيا. وسوف يتمُّ طرح هذه المشروعات على كافة المستثمرين المهتمين بهذا المجال سواء كانوا شركات مصرية أو عربية أو أجنبية، وذلك في شهر مارس المقبل. وتستهدف المشاريع الاستغلال الأمثل لنهر النيل في نقل البضائع والركّاب، ومن ثمَّ لن يكون هناك أي احتكار من أي نوع لصالح أي مجموعة استثمارية في هذا المجال.

أما قطاع السكك الحديد، فيجري حالياً تنفيذ برنامج للتحديث يشمل توريد قطارات جديدة، حيث ساهمت حكومة قطر بتمويل شراء 40 قطاراً بمبلغ 120 مليون دولار. وكذلك تمَّ التعاقد مع وزارة الإنتاج الحربي لشراء 40 قطاراً آخر بمبلغ 780 مليون جنيه، ويبدأ التوريد في سبتمبر 2008. وبالنسبة للمشروعات الإستثمارية في هذا المجال فهناك خطة لاستغلال أصول السكك الحديد حيث تمَّ توقيع عقد لبناء مركز تجاري في مدينة طنطا بنظام حقّ الانتفاع باستثمارات تقدر بنحو 130 مليون جنيه وطرح 12 محطة متوسطة الحجم للإستثمار؛ وتمَّ تخصيص 100 فدان في "مدينة 6 أكتوبر" لبناء أكبر مركز للخدمات اللوجيستية ومناطق تخزين البضائع.

منصور: "شخصية النقل للعام 2007"

وقع اختيار "اتحاد الموانئ البحرية العربية"، الذي يضمُّ في عضويته 18 دولة، على محمد منصور، وزير النقل ليكون "شخصية النقل للعام 2007". واستند "اتحاد الموانئ البحرية العربية" في اختياره للوزير منصور إلى الطفرة الهائلة في الموانئ المصرية، خاصة موانئ دمياط والإسكندرية والدخيلة وشرق بورسعيد.

الخطة الخمسية: نشاط يطال كل القطاعات

نظرا لما يتمتع به قطاع النقل من أهمية إقتصادية، يرى البعض أنه سيقود مجمل عملية التنمية في مصر خلال السنوات القليلة المقبلة. فالمشروعات التي يتم تنفيذها في القطاع، لها مردود تنموي سيساهم في خلق مجتمعات عمرانية وصناعية وسياحية وزراعية جديدة في مختلف أنحاء البلاد. ومن المنتظر أن يجذب قطاع النقل البحري الذي يُعد من القطاعات الواعدة، نحو 36 مليار جنيه خلال السنوات الخمس المقبلة، في مشروعات يشارك فيها القطاع الخاص جنباً إلي جنب مع الحكومة ممثلة في وزارة النقل. كما سيتم ضخ إستثمارات تقدر بنحو 30 مليار جنيه في مشروعات الطرق والكباري وإقامة شبكة من الطرق الحرة. وسيؤمن القطاع الخاص نحو 20 مليارا لدعم هذه الإستثمارات من مجمل الإستثمارات المطلوبة ضمن الخطة الخمسية.

وفي مجال السكة الحديد ستقوم الحكومة من خلال الهيئة القومية لسكك حديد مصر بضخ 5 مليارات جنيه لإصلاح أصول الهيئة، وستسمح بإقتراض 5 مليارات جنيه خلال السنوات الخمس المقبلة. أما في مجال المترو (المشروع القومي – القاهرة الكبرى) فقد خصصت الحكومة نحو 6,3 مليار جنيه لتنفيذ المرحلة الأولى والثانية في الخط الثالث خلال السنوات الست المقبلة.

ولدى وزارة النقل مجموعة أهداف تعمل على تنفيذها ضمن خطة محددة، على ضوء مجموعة من السياسات. وتستهدف الوزارة الارتقاء بمستوى الخدمات التي تقدم للجماهير وتحقيق أعلى معدلات الأمان للمواطنين مستخدمي وسائل النقل المختلفة التابعة للوزارة. كما تعمل على إعادة هيكلة الهيئات والقطاعات التابعة وتحديث إدارتها لتتمكن من العمل والتفاعل مع آليات السوق المحلي والعالمي. وتسعى الوزارة لتفعيل مشاركة القطاع الخاص في مشروعات النقل من خلال المشاركة الجادة مع الحكومة ووضع الأطر القانونية التي تنظم هذه المشاركة سواء في التمويل أو الإدارة أو التشغيل. وتستهدف وزارة النقل أيضا التوسع في استخدام التقنيات الحديثة وخاصة فيما يخص نظم المعلومات واستخدامها في إدارة وتشغيل وسائل النقل وذلك بهدف تطوير نظم العمل وتبسيط الإجراءات وسرعة ودقة الأداء.

وتتضمن الخطة العامة الاهتمام بتنمية الموارد البشرية باعتبارها الركيزة الأساسية للتطوير عن طريق الارتقاء بالمهارات الفنية والبشرية وإتباع احدث أساليب التدريب والتأهيل بمراكز التدريب التابعة للوزارة. أما على مستوى التشريعات فثمة إهتمام كبير بتحديثها ضمن مجال أنشطة النقل وبما يتفق مع توجهات الدولة. ومن أهم هذه التشريعات إعداد مشروع قانون النقل الموحد بهدف تنظيم أنشطة النقل وبحيث تكون وزارة النقل هي الجهة المرجعية الأساسية في كل ما يتعلق بقطاع النقل سواء من ناحية التخطيط أو الإشراف على تقديم الخدمات. كذلك تستهدف الوزارة تطوير قانون إنشاء الهيئة القومية لسكك حديد مصر للسماح للقطاع الخاص بإنشاء وتشغيل خطوط جديدة، إضافة لتحديث وتعديل التشريعات المنظمة لعملية النقل البري للركاب والبضائع.

أزمة التمويل

وحول مصادر تمويل المشروعات المختلفة للوزارة، أكد **محمد منصور** أنَّ التمويل كان يمثل في الماضي تحدّياً أساسياً ولكن الحكومة نجحت في حلّه، سواء عبر الحصول على موارد تمويل ذاتية، مثلما حدث في توجيه جزء من حصيلة حصة الهاتف المحمول الثالثة، إلى تمويل مشاريع تطوير السكك الحديد، أو عبر الاعتماد على مبادرات القطاع الخاص المحلي والأجنبي وتكوين تحالفات للدخول في مشاريع مشتركة، خاصة المشاريع الضخمة. وثمة مجموعة كبيرة من المشاريع طرحتها الوزارة على المستثمرين في كافة قطاعات النقل. ■

الوزير د. طارق كامل:
قطاع الاتصالات والمعلوماتيّة إنجازات متتالية وحركة دائمة

يقود وزير الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات د.طارق كامل مشروعاً كبيراً وطموحاً من أجل تحويل مصر إلى بلد يماشي وربما يضاهي أحدث الأسواق العالمية معلوماتياً وتكنولوجياً. وبفضل ما يتمتّع به من كفاءة علمية وخبرة عملية، تمكّن د.طارق كامل من تحويل الوزارة، وبالتالي قطاع الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات، إلى خلية نحل لا تهدأ، ورسم خطوات عملية في كلّ الاتجاهات، بدءاً من تحرير قطاع الاتصالات، مروراً برعاية ودعم الشركات العاملة في مختلف الخدمات التكنولوجيّة، وصولاً إلى تعميم استخدام الإنترنت وإغناء المحتوى بباقة واسعة من الثقافة والتراث والفنون.

والوزير د.كامل، ذو الديناميَّة اللافتة، والرؤية المتكاملة، يستشرف المستقبل باستمرار، ويعمل بثقة تامة بأنَّ مصر قادرة على أن تكون القوة الجديدة في قطاع المعلوماتية والاتصالات العربي، مع العلم أنَّ مصر تحصد الشهادة تلو الشهادة، من مؤسسات دولية متخصّصة، على موقعها المتقدّم وعلى مزاياها التفاضليّة.

كيف يقرأ الوزير د.طارق كامل واقع القطاع ومستقبله. في هذا الحوار المسهب يُسلّط الوزير الأضواء على منظومة المعلوماتيّة بكلّ أبعادها:

يبدأ د.كامل حديثه عن التطوّر الذي تحقّق في قطاع الاتصالات المصري بالتشديد على أهمية الخطة الموضوعة والتي يجب السير بها حتى النهاية. ويقول: "الحقيقة أنّ مبادرة مجتمع المعلومات المصري التي تمّ تنفيذ محاورها الأساسية خلال الفترة الماضية وتحوّلت بعد ذلك إلى مبادرة قومية لهذا المجتمع المصري، نادى بها الرئيس **محمد حسني مبارك** منذ 4 سنوات لتشترك فيها جميع وزارات وهيئات وقطاعات الدولة المختلفة كي تحوّل المجتمع المصري إلى مجتمع رقمي يواكب رُكب الدول المتقدّمة وعصر التكنولوجيا والمعرفة. وكانت لهذه الخطة رسالة واضحة وقوية وهي توفير كافة خدمات الاتصالات لكلّ فئات المجتمع في كلّ مكان سواء في الريف أو المدن، وإعداده بكافة فئاته للتعامل بكفاءة وقدرة عالية مع متطلبات العصر وصناعة المستقبل، وإقامة صناعة قوية لتكنولوجيا المعلومات وخدمات الاتصالات تُساهم بفاعلية في إتاحة فرص عمل متميّزة للشباب ونقل تكنولوجيا المعرفة وزيادة الصادرات إلى السوق العالميّة. كما تؤكّد الرسالة على إتاحة أكبر قدر من الخدمات لجمهور المواطنين من خلال تطوير الأنشطة البريدية والمالية للهيئة القومية للبريد".

"وأنا أرى، والكلّ يشاهد، ما حقّقه قطاع الاتصالات في مصر وهو يسير بخُطى ثابتة ويحقّق قفزات عالية وبمعدّلات غير مسبوقة، حيث بلغت معدّلات النموّ السنوي لقطاع الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات في مصر في الآونة الأخيرة أكثر من 20 في المئة، ما مكّنه من دعم الخزانة العامة للدولة بنحو 28,5 مليار جنيه مصري خلال العامين الماضيين فقط. كذلك فإنّ ارتفاع حجم الاستثمارات الخارجية ونموّ حجم الصادرات بنسبة تزيد على 50 في المئة خلال الفترة نفسها يؤكّدان ويدعمان صدق هذه المؤشرات".

ويضيف: "انعكست الإصلاحات المالية والنقدية التي تمت في الفترة الأخيرة بقوّة على نموّ قطاع الاتصالات حيث ارتفع عدد مشتركي النقّال بواقع 41 في المئة ليصل الآن إلى 28 مليون مشترك، وهو ما يعتبر من أعلى المعدلات العالمية في النموّ. ومن المؤكّد أنّ قطاع تكنولوجيا المعلومات قادر على المساهمة في عمليات الإصلاح القطاعي، وذلك لوجود فرص كبيرة للاستثمار والمشاركة في الأنشطة المختلفة لهذا القطاع المتميّز. كما ارتفعت الاستثمارات السنوية في مجال المحمول من الشركات الثلاث القائمة إلى 7 مليارات جنيه سنوياً.

مصر تواكب تطوّرات عصر التكنولوجيا والمعرفة

تحرير قطاع الاتصالات

وينتقل الوزير للحديث عن تحرير قطاع الاتصالات، فيقول: "إنَّ الخطوات والإجراءات التي تمّ اتخاذها مؤخراً لتطوير وتحرير قطاع الاتصالات في مصر متمثلة بطرح تراخيص بوابات الاتصالات الدولية لشركات المحمول وكذلك الكابلات البحرية، وبالطرح المرتقب لرخصة المشغّل الثاني للهاتف الثابت، إضافة إلى العمل الجاري لاتخاذ السياسات اللازمة لتحسين حماية حقوق الملكية الفكرية وتأمين شبكات المعلومات. كل هذه الإجراءات دعّمت هذا النمو، وهي بالفعل تعمل على ضمان استمراريته في المستقبل. وهذا لن يؤثر في مكانة وقدرة "الشركة المصرية للاتصالات" على المواجهة والمنافسة، فهي شركة رائدة وعملاقة بكلّ ما تمتلكه من كيانات وبُنية تحتية مجهزة بأحدث تكنولوجيا الاتصالات

والشبكات في العالم، وأرى أنّ دخول مشغّلاً جديداً للهاتف الثابت للمنافسة أنما هو في صالح الجميع وأوّلهم المواطن المصري".

ويضيف الوزير د.**كامل**: "أودُّ أن أؤكّد في هذا الصدد على أهمية الشراكة مع القطاع الخاص والتي مثلت حجر الزاوية في عمليات تطوير هذا القطاع الحيوي في مصر منذ العام 2000 وحتى الآن. وهناك نماذج كثيرة أذكر منها على سبيل المثال تلك الشراكة الناجحة بين "وزارة الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات" وبعض الأجهزة الحكومية والهيئات في مصر، والتي تتمثل في مبادرة تطوير التعليم باستخدام تكنولوجيا المعلومات بالتعاون مع "وزارة التربية والتعليم"، و"وزارة التعليم العالي" وشراكة حقيقية مع شركات عالمية متميّزة مثل: "مايكروسوفت"، "إنتل" و"سيسكو".. وغيرها. وكذلك مبادرة تطوير الرعاية الصحية باستخدام تكنولوجيا المعلومات بالتعاون مع "وزارة الصحة" والشركات المصرية والعالمية".

دور في "التعهيد"

ويتحدّث الوزير د.**كامل** بإسهاب عن الفرص التي تملكها مصر في سوق المعلوماتية الدولية، فيقول: "شهدت مصر مؤخراً نمواً كبيراً في تدفّق الاستثمارات الخارجية في قطاع الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات، حيث بادرت شركات عالمية عديدة من أوروبا وأميركا الشمالية والهند والصين للاستثمار في مصر والتواجد في المناطق الاستثمارية الحديثة مثل "القرية الذكية" و"مشروع جنوب شرق القاهرة الاستثماري" في منطقة المعادي والمخصص للشركات المتخصصة في عمليات "التعهيد" والصناعات الواعدة، مثل صناعة الكول سنترز. وقام العديد من هذه الشركات بإنشاء مراكز لتطوير البرمجيات ومراكز للدعم الفنّي ومراكز للبحث والتطوير والإبداع التكنولوجي".

ويضيف: "أعتقد أنّ تحدّيات كثيرة تواجهنا اليوم، إلاّ أنها لن تكون أكبر من التحدّيات التي واجهتنا في البداية واستطعنا التغلّب عليها والوصول إلى مراكز متقدّمة بين الدول التي تعمل في هذا المجال، حيث تمّ تصنيف مصر خلال هذا العام من قِبل كبرى الهيئات الدولية، وهي "هيئة إيه تي كيرني" العالمية، في المرتبة الـ 13 على مستوى العالم في مجال تطوّر قطاع الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات. وأودُّ أن أشير إلى أنّ حجم الاستثمارات السنوية في هذا القطاع قد وصل إلى المليار دولار يتمُّ ضخّها إلى السوق المصرية كلّ عام للاستثمار وإتاحة فرص عملٍ جديدة للشباب".

معدّلات النموّ السنوي 20 في المئة

القطاع دعم الموازنة العامة بـ 28,5 مليار جنيه في عامين

متابعاً: "بدأت سياسة "وزارة الاتصالات المصرية" في الترويج لمصر كمركز لصناعة "تصدير الخدمات أو الحلول" المعروفة باسم "صناعة التعهيد"، تؤتي ثمارها، فيما أكّدت تقارير دولية عدّة أنّ مصر باتت مؤهلة لاحتلال مكانة متقدّمة على مستوى الشرق الأوسط، تماثل المكانة التي تحتلّها دول أخرى على المستوى الإقليمي مثل الهند في آسيا، ولكن الخبراء والمراقبين يرون أنّ العالم يشهد حالياً بروز لاعباً قوياً جديداً في هذا المجال وهو مصر، والتي باتت تُعرف بقدراتها المتطوّرة لتصدير خدمات وحلول تكنولوجيا المعلومات. كما جاء في أحدث تقرير صادر عن "مجموعة يانكي"، أنّ مصر تمتلك كلّ المقوّمات والكفاءات التي تمكّنها من أن تصل إلى المركز الذي وصلت إليه الهند لتصبح "القوّة الجديدة في تصدير الخدمات أو الحلول في المنطقة العربية".

ويعتبر الوزير د.**كامل** أنّ الإقبال المتنامي من دول منطقة التعاون الخليجي لتوريد الخدمات من مصر عوضاً عن اللجوء إلى الهند أو أوروبا أدّى لاستحواذ مصر على حصّة كبيرة من أعمال تصدير الخدمات إلى منطقة الخليج، بحيث باتت هذه المنطقة تُشكّل29 في المئة من قيمة المشروعات التي تنفّذها مصر، وذلك وفقاً لمرصد مشاريع الاستثمار الشرق أوسطية. ويضيف: "على الرغم من أنّ الهند تسبق مصر في مجال "خدمات التعهيد" بنحو 15 إلى 20 سنة، إلاّ أنّ المؤشرات الرئيسية تؤكّد أنّ البُنية التحتية في قطاع تكنولوجيا المعلومات في مصر أقوى من نظيره الهندي. فنسبة انتشار الهواتف، وخدمة مستخدمي الإنترنت في مصر يصل إلى 3 أضعاف نسبة المشتركين في الهند، ناهيك عن التفاوت الكبير في المساحة والفترة الزمنية التي قطعتها الهند للوصول إلى هذه المراكز المتقدّمة مقارنة بمصر التي بدأتها منذ 4 سنوات فقط".

المؤسسات الدولية المتخصصة تشيد بموقع مصر التكنولوجي

ويؤكّد تقرير "المؤشر العالمي لأفضل الدول التي توفّر خدمات عالية" الصادر عن "شركة إيه تي كيرني" الدولية، أنّ مصر تتمتّع بمجموعة من العوامل التي تؤهلها للمزيد من النمو، حيث تحتلُّ موقعاً أعلى من دول أخرى في أوروبا الشرقية وأفريقيا، إضافة إلى أنّ الشركاتَ متعددة الجنسية مثل: "سيسكو"، "غوغل"، "آي بي أم"، "مايكروسوفت"، "أوراكل"، "أورانج"، "فاليو" و"تيلي بيرفورمانس، منحت ثقتها الكاملة لمصر، وبدأت تستفيد من إمكانياتها في تقديم الخدمات العابرة للحدود.

وعن دور مصر في صناعة "التعهيد"، يقول: "في هذا السياق، أؤكّد أنّ أمام مصر فرصة كبيرة لتصبح مركزاً عالمياً لـ "خدمات التعهيد"، حيث تتمتّع بمميّزات فريدة، خصوصاً بعد قيام الحكومة المصرية بوضع خطط وأهداف طموحة للحصول على حصة لا تقل عن 1,1 مليار دولار من سوق "التعهيد" العالمية بحلول العام 2010، بزيادة 4 أضعاف عن حصتها في العام 2005 (250 مليون دولار). كما أنّ نجاح هذه الخطط سيوفّر لمصر نحو 50 ألف فرصة عمل بحلول 2010، منها 25 ألف فرصة عمل متخصصة للمهندسين والإداريين. ومصر تتمتّع بالعناصر الـ 5 الجاذبة للشركات العالمية لنقل عملياتها إلى مصر. وأول هذه العناصر الانخفاض النسبي للأجور حيث تبلغ المرتّبات 350 دولاراً تقريباً".

تملُّكٌ بلا حدود

ويضيف: "مصر تتمتّع بوجود المهارات العالية والمؤهلة حيث يتخرّج من الجامعات المصرية نحو ربع مليون خريج سنوياً، وهو ما يتيح فرصاً عالية وتنوّعاً في توفير خدمات التعهيد. ويُعتبر الدعم الذي تقدّمه الحكومة لصناعة تكنولوجيا المعلومات وتوفير المناخ اللازم للعمل عنصراً ثالثاً في عملية جذب الشركات للحصول على خدماتها عبر البوابة المصرية. وتتطلع الشركات في المقام

الرابع إلى توافر تعددية لغوية متقنة لخدماتها، وهو ميزة تتيح لمصر احتلال مكانة متقدّمة حيث تتوافر "خدمات التعهيد" بنحو 9 لغات على أعلى كفاءة، ما يشجّع الشركات على تجميع عملياتها في منطقة واحدة بدلاً من توزيعها على وكلاء عديدين في مناطق مختلفة. أمّا الميزة الخامسة فتتمثل في الموقع الجغرافي الستراتيجي لمصر حيث تربط بين القارات، وتقع في توقيت عالمي متوسط يؤهلها لخدمة أي منطقة في العالم على مدار الـ 24 ساعة. وقد اهتمت الوزارة بمحور جذب الاستثمارات العالمية للدخول إلى السوق المصرية في هذا المجال وغيره، فأنشأت هيئة متخصصة هي "هيئة تنمية صناعة تكنولوجيا المعلومات"، والتي نجحت منذ تأسيسها في جذب عشرات الشركات للعمل في مصر. فعلى سبيل المثال تؤكّد الأرقام أنّ الفترة من ديسمبر 2006 إلى يوليو 2007، شهدت دخول 11 شركة عالمية جديدة للاستثمار في مصر، حيث أنّ استثماراتها المبدئية سوف تُسهم في تشغيل نحو 50 ألف مهندس وإداري مساعد حتّى بداية 2010. ومن بين تلك الشركات "شركة فاليو" الأوروبية التي وقّعت مذكرة تفاهم مع "وزارة الاتصالات" في 4 أبريل الماضي للاستثمار في مجال أبحاث وتطوير البرمجيات المدمجة وأنظمة صناعة السيارات".

وعن النشاطات المتزايدة على صعيد مراكز الاتصال، يقول الوزير د.كامل: "هذا يؤكّد أننا في وضع تنافسي جيّد، فالهند على سبيل المثال، تقدّم خدمات للناطقين بالإنكليزية، والمغرب يقدّم خدمات للناطقين بالفرنسية، ولكن مصر توفّر سلّة متنوّعة من اللغات من بينها اليابانية وبلسان طلق من دون أي عيوب في النطق، ومع تصنيف اللهجة المصرية ضمن اللهجات المحايدة التي لا تؤثر مخارج حروفها ولا لهجتها على نطق اللغات الأخرى، فإنّ المصريين يستطيعون نطق الإنكليزية على سبيل المثال من دون أن يشعر العميل الأجنبي أنه يتحدّث مع شخص موجود في دولة أخرى".

ويعقّب: "في الوقت الذي تسمح فيه الهند بملكية أجنبية لا تزيد على 75 في المئة، تسمح مصر بالتملّك من دون حدود، وتمنح امتيازات وإعفاءات ضريبية لمدد تصل إلى 10 سنوات، ممّا يؤثر إيجاباً على معدلات الناتج المحلي في البلدين. كما أنّ البلدين يتطابقان من الناحية الديموغرافية، فمتوسط الأعمار في الهند 23 عاماً، بينما متوسط الأعمار في مصر 24 عاماً، وهو ما يوضح أنّ العمالة في كلا البلدين من الشباب القابل للتدريب. إلاّ أنه من المتوقّع أن تواجه الهند، التي تقوم بتخريج 400 ألف متخصص في مجال تكنولوجيا المعلومات سنوياً، عجزاً قد يصل إلى 500 ألف فنّي متخصص بحلول العام 2010 بسبب نقص التدريب والخبرة في إدارة المشاريع، بالإضافة إلى ارتفاع الأجور سنوياً بنسب تتراوح ما بين 10 إلى 15 في المئة".

عدد مشتركي النقّال 28 مليوناً بكثافة نسبتها 38 في المئة

صادرات القطاع في العامين الماضيين ارتفعت بنسبة 50 في المئة

نشر الإنترنت

قفز عدد مستخدمي الإنترنت في مصر إلى 8 ملايين مستخدم في نهاية شهر نوفمبر الماضي، محققاً زيادة قدرها 1,37 مليون مستخدم خلال عام واحد، حيث سُجل في مارس 2006 نحو 7 ملايين مستخدم. وشهد استخدام الإنترنت في مصر تطوّراً هائلاً خلال السنوات القليلة الماضية، وهو يأتي ضمن أساسيات الخطة القوميّة للاتصالات التي تستهدف زيادة عدد المستخدمين، وقد وصل عددهم في الآونة الأخيرة إلى 8 ملايين.

وعن هذا النمو المتزايد، يقول الوزير د.كامل: "كان عدد مستخدمي الإنترنت عند إنشاء "وزارة الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات" في أكتوبر 1999 لا يتجاوز 300 ألف مستخدم، وهنالك زيادة شهريّة في أعداد المستخدمين يدعمها النموّ في قطاع الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات، إضافة إلى التقنيات الحديثة في وسائل الاتصالات مثل خدمات الإنترنت اللاسلكي "واي فاي" Wi-Fi والتي بدأت تنتشر بسرعة وغطت معظم الفنادق والمطاعم والمقاهي الشهيرة، بالإضافة إلى خدمات "واي ماكس" Wi-Max والتي بدأت شركات عديدة بمشروعات تجريبية فيها".

أما عن مساهمة الوزارة في نشر استخدام الإنترنت، فيقول الوزير: "قدّمت "وزارة الاتصالات المصرية" نوادي تكنولوجيا المعلومات في إطار سعيها لتوسيع شريحة استخدام الكمبيوتر والإنترنت في مختلف قُرى الجمهورية، وافتتحت حتّى الآن نحو 1550 نادياً، وهي عبارة عن مكان مزوّد بأجهزة كمبيوتر ووصلات بالإنترنت يهدف إلى تعليم أبناء المنطقة التي يتواجد فيها استخدام الكمبيوتر، ومن ثمّ الإنترنت.

مبادرة المحتوى العربي

أما عن رفع مساهمة المحتوى العربي على الإنترنت، فيقول الوزير د.كامل "أنّ الوزارة تتبنّى القضية وتنفّذها بالاشتراك والتعاون مع العديد من الجهات والهيئات في المجتمع المصري لما تمثّله هذه القضية من أولوية تخصّ كافة المجتمعات العربية والناطقين بها". مضيفاً: "ثمة تعاون مع "وزارة الثقافة المصرية" و"الهيئة العامة للكتاب" و"اتحاد الناشرين" و"وزارة الإعلام" في مصر، في إطار الخطة القومية التي تستهدف نشر تكنولوجيا المعلومات وتعظيم الاستفادة من القيمة المضافة للفكر والثقافة للوصول إلى مجتمع المعرفة وتفعيلاً لأهداف مبادرة المحتوى العربي الرقمي. وتمّ توقيع اتفاقيات عدّة في هذا الإطار مع وزارة الثقافة لـ "رقمنة" (تحويلها إلى الوسط الرقمي) مختارات من



الكتب التراثية في "دار الكتب المصرية" بتكلفة تقديرية تبلغ 12 مليون جنيه، و"رقمنة" مقتنيات "المسرح القومي" بتكلفة تقديرية مليوني جنيه. وتستغرق هذه المشروعات 3 سنوات، ومن المتوقّع أن تظهر نتائجها الأولية خلال العام الحالي".

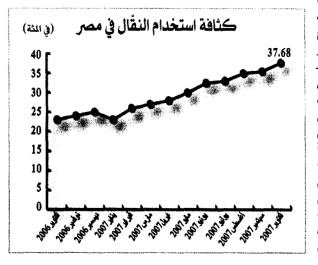
ويضيف: "كل هذه النشاطات تهدف إلى الاستفادة من الرصيد المتميّز من المحتوى الثقافي التراثي في شتّى المجالات المتاحة لدى "وزارة الثقافة" والجهات التابعة لها، والرغبة في إتاحة هذا الإنتاج الفكري إلكترونياً على شبكة الإنترنت. ويبدأ تفعيل هذا النشاط بإتاحة ما يقارب الـ 300 ألف عنوان على بوابة مبادرة المحتوى العربي الرقمي. كما تمّ الاتفاق مع "اتّحاد الناشرين" لنشر آلاف الكتب على شبكة الإنترنت بالإضافة إلى مواقع إخبارية بالعربية".

شراكة وتعاون

وعن مشاريع الشراكة والتعاون مع الشركات والأطراف الدولية، يقول الوزير **د. كامل**: "أما الشراكة بين الحكومة والقطاع الخاص في مصر فتعدّ نموذجاً يحتذى به فعلاً، حيث أنّ هناك العديد من المشروعات والمبادرات التي يشارك فيها القطاع الخاص بخلاف شركات النقّال الثلاث. هذه المشاريع هي مشاركة "بنك مصر" و"البنك الأهلي" و"الشركة المصرية للاتصالات" في مبادرة حاسبات مصر 2010، وكذلك مشاركة "المصرية للاتصالات" في "مشروع الإنترنت المجاني" الذي يوفّر خدمات الإنترنت على جميع خطوط الهاتف. وقد أثمرت هذه الشراكة الكثير من المردودات الايجابية على قطاع الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات المصري. كما أكّدت أحدث الدراسات في هذا الشأن بأنّ قطاع الاتصالات النقّالة في مصر وهو يضمُّ في الوقت الراهن ما يقارب الـ 28 مليون مشترك موزّعين على شركات النقّال الثلاث العاملة في السوق المصرية حالياً، وهو ما يعني أنّ الكثافة الهاتفيّة لمشتركي المحمول في مصر تزيد على 38 في المئة في الوقت الراهن، وهو ما أكّدته التقارير والبيانات الدولية التي تصدر عن القطاع في مصر. وأتوقّع أن تستمرّ هذه الطفرة إلى معدلات أكبر من ذلك في نهاية العام الحالي في ضوء المؤشرات الحالية. فمن المتوقّع أن يصل عدد مستخدمي المحمول في مصر في غضون سنوات قليلة إلى نحو 40 مليون مشترك. ومثال آخر للشراكة مع الشركات العالمية ما ذكرته سابقاً عن مشروع المحتوى الإلكتروني العربي مع شركة "IBM".

أما عن التعاون مع الأطراف الدولية، فيقول: "دعت المفوّضية الأوروبية مصر والبلدان الأورومتوسطية إلى سرعة تنفيذ الالتزامات المترتبة على توقيع اتفاقيات التعاون الإقليمي في جنوب المتوسط وتنفيذ بنود اتفاقيات الشراكة وسياسة الجوار، وذلك حتّى يتسنى إقامة منطقة التجارة الحرّة الأورومتوسطية بحلول العام 2010. وأكّدت مصادر في المفوّضية الأوروبية أنّ العقبات التي تعترض إقامة السوق الإقليمية الأورومتوسطية تشمل بطء عملية التكامل بين البلدان الأورومتوسطية الجنوبية والتوترات الاجتماعية التي تحول دون وجود استثمارات كبيرة محلية وخارجية، علماً بأنّ التجارة الإقليمية البينية في جنوب المتوسط تقل نسبتها عن 15 في المئة من إجمالي تجارتها الخارجية، وهي الأدنى على مستوى العالم بالنسبة لأيّ منطقة بهذا الحجم".

رخصة المشغّل الثاني للهاتف الثابت هي بالتأكيد لمصلحة المواطن المصري



"القرية الذكية"

ويتحدّث الوزير **د. كامل** عن "القرية الذكية" فيشرح: "القرية الذكية" في مصر هو مشروع تكنولوجي عملاق متكامل يوفّر البُنية التحتية التكنولوجية على أحدث مستوى في العالم واللازمة لعمل شركات تكنولوجيا المعلومات العالمية التي استوطنت هذا المشروع الكبير وتنطلق جميع أعمالها إلى العالم من خلاله. ونحن بصدد مواصلة عمليات استكمال البُنى التحتية الحديثة للمراحل المختلفة من "مشروع القرية الذكية"، إذ تستعدُّ "وزارة الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات" بالتعاون مع "شركة القرى الذكية" للانتهاء من أعمال المرحلة الثالثة لـ "القرية الذكية" خلال العام 2009، وهو المشروع الذي وضع أساسه رئيس مجلس الوزراء **د. أحمد نظيف**".

وعن المرحلة الجديدة من تنفيذ "مشروع القرية الذكية"، يقول الوزير: "يضمُّ الجزء الأول من المرحلة الثالثة لـ "القرية الذكية" كلاً من مباني الشركات الصغيرة والمتوسطة المصرية و"المعهد القومي للاتصالات" و"هيئة تنمية صناعة تكنولوجيا المعلومات"، و"شركة موبينيل"، و"شركة راية"، و"الهيئة القومية للبريد" و"شركة اوراكل"، إضافة إلى "الشركة المصرية للاتصالات" التي سوف تكون جاهزة في أوائل 2008، كما يضمّ الجزء الثاني من المرحلة الثالثة مباني الحي المالي وهي "البورصة المصرية"، و"مبنى التمويل العقاري"، و"الهيئة العامة لسوق المال"، و"هيئة الرقابة على التأمين" و"هيئة الرقابة على المنافسة ومنع الاحتكار"؛ و"مجمّع البنوك" الذي يضمُّ: "البنك الأهلي"، "بنك بيريوس" اليوناني و"البنك التجاري الدولي"، وبعض الشركات العاملة في "سوق الأوراق المالية"، والمجموعة المالية "إي أف جي هيرمس". ومن المتوقّع أن تصل استثمارات هذه المرحلة إلى أكثر من 3 مليارات جنيه، وينتهي الجزء الثاني من المرحلة الثالثة في العام 2009". "وكان الرئيس **مبارك** قد افتتح المرحلة الأولى من "مشروع القرية الذكية" في 21 سبتمبر من العام 2003 والتي ضمّت "شركة أكسيد"، و"شركة مايكروسوفت"، و"مبنى الحضانات التكنولوجيّة" و"مبنى التدريب". ■




+0.40

وزير السياحة المصري زهير جرانة:

نستهدف 14 مليون سائح و10,5 مليارات دولار العام 2011

تواصل السياحة المصرية تحقيق معدلات نمو قوية مدفوعة بخطة ترويج عالمية تمّ تنفيذها خلال العامين الماضيين الأمر الذي يشير إلى أن عدد السائحين الذين زاروا مصر هذا العام سوف يكسر حاجز 10 ملايين سائح.

ويقول وزير السياحة المصري زهير جرانة انّ خطة تنمية القطاع السياحي في السنوات المقبلة تستهدف بعدد السائحين في العام 2011 إلى 14 مليون سائح بإجمالي 140 مليون ليلة سياحية وبدخل إجمالي يبلغ 10,5 مليارات دولار.

يقول الوزير **زهير جرانة** ان عدد السائحين بلغ العام الماضي 9,1 ملايين سائح وبلغ عدد الليالي السياحية 89 مليون ليلة سياحية، بينما بلغ إجمالي الدخل السياحي 7,6 مليارات دولار، مشيراً الى أن صناعة السياحة تمثل نحو 11,3 في المئة من إجمالي الناتج المحلي ويعمل فيها 12,6 في المئة من إجمالي القوة العاملة في البلاد.

خطة للنمو والتأهيل

وفي ما يتعلق بخطة تنمية السياحة، يشير الوزير **جرانة** الى انه يتم حالياً تنفيذ العديد من الإجراءات الهادفة الى توفير بنية أساسية جيدة من مطارات وموانئ وطرق. وبالنسبة للطاقة الاستيعابية للفنادق يشير إلى أن "عدد الغرف الفندقية في مصر قبل عامين كان نحو 150 ألف غرفة ارتفعت الآن إلى 187 ألفاً بزيادة 37 ألف غرفة في غضون عامين. وهناك حالياً 143 ألف غرفة قيد الإنشاء وهكذا سيكون هناك فائض في الغرف الفندقية". وبالإضافة إلى ذلك يقول **جرانة**: "هناك عوامل رئيسية عدة لاستدامة هذه الصناعة والحفاظ عليها منها ما يتعلق بالعنصر البشري حيث يتمّ التركيز على التدريب والتأهيل للكوادر العاملة في مجال السياحة. وذلك من خلال خطة شاملة تهدف الى تدريب 100 ألف شخص من العاملين في الفنادق على مدى ثلاث سنوات، بالتعاون مع الاتحاد المصري للسياحة".

وفي الإطار عينه يتابع **جرانة**: "وقّعنا اتفاقية مع جامعة "كورنيل" بهدف رفع كفاءة عناصر الإدارات العليا والمتوسطة في القطاع السياحي، ونبني حالياً مركز "تميز" بالتعاون مع الحكومة الايرلندية وذلك لتأهيل كفاءات الإدارة الفندقية. كما تمّ الانتهاء من برنامج مماثل لتدريب السائقين حيث تمّ تدريب نحو 3 آلاف منهم. والهدف من كل هذه البرامج هو التركيز على الجودة في الفترة المقبلة ومن ثم سوف نبدأ في إرسال لجان متخصصة للكشف عن السلامة الصحية في الفنادق وتفعيل برنامج الزائر الخفي لتقييم الفنادق المختلفة ومستوى الخدمة فيها".

أزمة الأراضي السياحية

وعن أزمة ندرة الأراضي المتاحة للتنمية السياحية وتوقف الوزارة عن تخصيص أراض جديدة يقول الوزير: "إن الوزارة تقوم حالياً ببحث ودراسة تطوير نظام التخصيص بما يحقق المواءمة بين فكرة التنمية المستدامة في القطاع السياحي من ناحية ومصلحة الدولة في تعظيم العائد من بيع الأراضي من ناحية ثانية. فهناك مستثمرون سياحيون حصلوا على أراض ولم يطوّروها منذ سنوات وبالتالي تمّ سحب نحو 117 مليون متر مربع من هؤلاء المستثمرين". ويضيف: "نحن مستعدون لمساعدة أي مستثمر بهدف تطوير المنتج السياحي ولذلك نعيد دراسة البدائل المختلفة في هذا المجال خاصة وأن لدينا، كما سبق وذكرت، 143 ألف غرفة فندقية قيد الإنشاء، والمعدلات تقول أن كل مليون سائح بحاجة إلى 15 ألف غرفة بمعدل إشغال نحو 85 في المئة، رغم أن متوسط معدل الإشغال العالمي يتراوح ما بين 60 و 65 في المئة وتوزيع الاستثمارات الجديدة في القطاع الفندقي تتركز بنسبة 85 في المئة في منطقة البحر الأحمر نظراً لتزايد الإقبال العالمي على سياحة الشواطئ".

السياحة المصرية تكسر حاجز الـ 10 ملايين سائح هذا العام

درس نُظم تخصيص أراضي التنمية السياحية

تنويع المقاصد

وحول تنويع المقاصد السياحية المصرية وإدخال مناطق سياحية جديدة في خطة الجذب السياحي يقول **جرانة**: "ما يميّز مصر أن لديها تنوعاً في البيئة الطبيعية الأمر الذي يتيح فرصة تنويع المنتج السياحي. فنحن لدينا آثار وشواطئ ونهر النيل وصحاري وبالتالي يمكننا تقديم أنماط سياحية مختلفة مثل السياحة التاريخية

وسياحة الشواطئ والغوص والسفاري والغولف واليخوت والسياحة العلاجية وسياحة المؤتمرات وسياحة التسوّق. وقد تم تسهيل الإجراءات الجمركية والضريبية والسماح باستيراد الماركات العالمية بهدف تنشيط سياحة التسوّق وجذب الزائرين العرب الذين كانوا يقصدون الدول الأوروبية لشراء احتياجاتهم. وبدأت سياحة التسوّق تنتعش في مصر في العامين الأخيرين لاسيما بعد افتتاح العديد من مراكز التسوّق ذات المواصفات العالمية والتي تعود لمستثمرين عرباً كبار".

وفي هذا الإطار أيضاً، يتابع الوزير: "وضعنا خططاً لتنمية المقاصد الجديدة خاصة في مرسى علم التي باتت تحقق معدلات جذب سريعة، ومنطقة الساحل الشمالي التي تحتاج لوسائل ترويج مختلفة عن البحر الأحمر، وهناك اهتمام بإنشاء المزيد من الفنادق في منطقة الساحل الشمالي، حيث أن المتاح حالياً من الغرف هناك لا يزيد على ألفي غرفة، وذلك بهدف استغلاله طيلة العام عبر خلق مناسبات مختلفة مثلما فعلت دبي في أشهر الصيف التي تتجاوز فيها درجة الحرارة الـ 50 درجة مئوية ومع ذلك تستقطب السيّاح. وتتم خطة تنمية الساحل الشمالي بالتنسيق مع محافظة مرسى مطروح، وهي مرتبطة بحسم خيارات نُظم تخصيص الأراضي حيث أن القضية ليست سياحة فقط بل أهم من ذلك وهي خلق مجتمع مواز يخدم هذه المقاصد السياحية الجديدة".



وحول توجّه وزارة السياحة المصرية لتشجيع نمط بيوت الإقامة أو ما يعرف بسياحة الإقامة يشرح **جرانة**: "إن فكرة بيوت الإقامة تخلق سائحين دائمين. فعلى سبيل المثال إسبانيا التي تجتذب 50 مليون سائح سنوياً لا تملك سوى 750 ألف غرفة فندقية تستوعب فقط 15 مليون سائح. ولكن في المقابل هناك 3,6 ملايين وحدة سكنية مملوكة للأجانب أي أن 35 مليون سائح من أصل 50 مليوناً هم أساساً القادمون عبر بيوت الإقامة، ونحن نشجّع هذا الاتجاه في مصر حيث تم تعديل بعض القوانين التي تسمح للأجانب بتملّك العقارات وكذلك إقرار حق الانتفاع في مناطق أخرى".

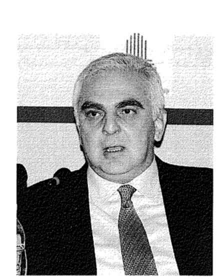
الشراكة مع القطاع الخاص

وعن سياسة الأجواء المفتوحة وخطة تطوير المطارات المصرية في تعزيز الجذب السياحي يقول **جرانة**: "لدينا شراكة كاملة مع وزارة الطيران المدني بهدف الإسراع في خطة تطوير المطارات. فمثلاً الصالة الجديدة في مطار القاهرة من المخطط لها أن تستوعب 10 ملايين راكب سنوياً وسوف يتم افتتاحها في العام المقبل. كذلك تمّ تطوير مطاري شرم الشيخ والغردقة، وهناك شراكة مع القطاع الخاص لتطوير وإنشاء مطارات جديدة بنظام B.O.T. مثلما حدث مع "مجموعة الخرافي" في مطار مرسى علم ومع رجل الأعمال **د. إبراهيم كامل** في مطار العلمين. وهناك طرق حرة يتم طرحها حالياً على القطاع الخاص، فضلاً عن الجهود المبذولة لتشجيع المستثمرين العرب على الدخول في هذا المجال، إذ نقدّم لهم العديد من المزايا والتيسيرات". ولا يخفي الوزير بعض العقبات لكنها تبقى نسبية على حدّ قوله، لافتاً إلى أن "هناك مشكلات تستغرق بعض الوقت ولكن في النهاية نجد لها حلاً". ويظهر الوزير تفهماً تجاه المستثمرين قائلاً: "وما يضايق بعض المستثمرين إن الأمر قد يستغرق بعض الوقت وهذا حقهم ونحن نسعى للتصدي لأية مشكلات تواجه أي مستثمر عربي أو أجنبي في القطاع السياحي بالتعاون والتنسيق الكاملين مع بقية الوزارات المعنية". ■

	2006/2005	2007/2006	معدّل النمو (%)
عدد السائحين	8.6	9.7	13
عدد الليالي السياحية	85.11	96.26	13
الإيرادات السياحية	7.2	8.2	14
الطاقة الإيوائية (بالألف)	175.6	187.5	6.50

المصدر : وزارة السياحة المصرية

وزير الزراعة واستصلاح الأراضي أمين أباظة
9 مليارات جنيه استثمارات خاصة في الزراعة


المهندس أمين أباظة

أكد أمين أباظة وزير الزراعة واستصلاح الأراضي أن تحرير قطاع الزراعة في مصر ساهم في تعزيز إنتاجية القطاع وان معدل النمو المستهدف سنوياً الآن يدور حول 3,8 في المئة وسيرتفع الى 4,1 في المئة في العام 2017. وكشف أن إجمالي الاستثمارات العربية في المجال الزراعي في مصر بلغت نحو 9 مليارات جنيه مشيراً الى إطلاق العديد من الحوافز في هذا المجال بهدف جذب المزيد من الاستثمارات.

■ **يشهد القطاع الزراعي عملية تحرير واسعة النطاق، ما هي أبعاد خطة تحرير القطاع، وما هي انعكاسات هذه الخطة على واقع و مستقبل الزراعة المصرية ؟**

□ من خلال برنامج الإصلاح والتحرير الاقتصاديين والخصخصة أصبح قطاع الزراعة في مصر قطاعاً خاصاً في الأساس ويخضع لآليات السوق، وتمّ إلغاء التركيب المحصولي الإجباري والتسعير والتوريد الإجباري وتحديد الإيجارات الزراعية. ويقتصر دور الدولة حالياً على البحوث الزراعية والإرشاد الزراعي والمعونة الفنية والرقابة وتوفير المعلومات وإعداد الدراسات الاقتصادية والتركيب المحصولي التأشيري.

وكان لتحرير قطاع الزراعة آثار إيجابية ملموسة على الانتاج الزراعي والمداخيل الزراعية والصادرات الزراعية، إلا أن الأمر يتطلب بذل الجهود في سبيل التغلب على مشكلة تفتيت الحيازات من خلال تجميع الاستغلال الزراعي، وعلى الجمعيات التعاونية الزراعية أن تلعب الدور الرئيسي في هذا المجال.

نمو متواصل

■ **شهدت مساهمة القطاع الزراعي في اجمالي الناتج المحلي الإجمالي خلال السنوات الماضية قياساً بقطاعات اخرى، ما هي أسباب ذلك و كيف تستعيد الزراعة المصرية دورها ؟**

□ إن انخفاض الأهمية النسبية للناتج الزراعي في الناتج المحلي الإجمالي لا يعني تراجعاً في أهمية الزراعة في الاقتصاد القومي. فمن الطبيعي حدوث ذلك في ظل الارتفاع الكبير لمعدلات النمو في القطاعات الأخرى كالصناعة والتجارة والسياحة والتي جاءت أعلى من معدلات نمو القطاع الزراعي، علماً ان الناتج الزراعي المطلق يحقق ارتفاعاً ملحوظاً من عام لآخر حيث أن معدل نمو القطاع الزراعي كان في الثمانينات نحو 2,4 في المئة سنوياً وفي التسعينات كان نحو 3,4 في المئة، وحالياً نستهدف معدلاً سنوياً بنحو 3,8 في المئة وليصل في العام 2017 إلى نحو 4,1 في المئة سنوياً.

ومن الجدير بالذكر أن مساهمة الزراعة في الناتج المحلي الإجمالي تصل حالياً الى نحو 17 في المئة ومساهمتها في الصادرات الكلية تصل الى نحو 20 في المئة ومساهمتها في القوى العاملة نحو 30 في المئة.

■ **تعاني الزراعة المصرية من نقص التمويل وصعوبة تسويق المحاصيل وغيرها من المشكلات، ما هي خططكم للتعامل مع هذه الملفات؟**

□ يعتمد القطاع الزراعي في موضوع الائتمان والاقتراض على البنك الرئيسي للتنمية و الائتمان الزراعي والذي تبلغ فروعه نحو 1200 فرع تغطي كل مناطق الجمهورية. وتبلغ قيمة القروض الزراعية قصيرة ومتوسطة وطويلة الأجل التي يمنحها البنك للمزارعين نحو 18 مليار جنيه سنوياً. و يساهم البنك في تسويق المحاصيل الزراعية كالقطن والقمح والذرة من خلال توفير التمويل اللازم للشركات المتخصصة والجمعيات التعاونية الزراعية.

■■

إطلاق خطة شاملة لهيكلة بنك الائتمان الزراعي ولا يوجد إتجاه لخصخصته

■■

إعادة هيكلة

■ **أعلنتم عن خطة شاملة لإعادة هيكلة بنك الائتمان الزراعي لتفعيل دوره، ما هي ملامح هذه الخطة وهل تتضمن خصخصة البنك؟**

□ تتلخص أهم ملامح خطة إعادة هيكلة البنك في إعادة هيكلته إدارياً وفنياً ومالياً وفقاً لنظم وأساليب الإدارة الحديثة بما يمكنه من تعظيم دوره في خدمة التنمية الزراعية والريفية المستدامة، واعتباره بنكاً متخصصاً في تمويل النشاط الزراعي والأنشطة المرتبطة به والذي يعتبر عنصراً أساسياً في توجيه وزيادة الانتاج الزراعي. اضافة الى فصل النشاط المصرفي عن النشاط التجاري للبنك.

ومن الجدير بالذكر أنه تمّ في هذا الإطار تعيين رئيس جديد للبنك، و ليس هناك اتجاه لخصخصة البنك بل هناك دراسة لزيادة رأس ماله والسماح للتعاونيات في المساهمة في رأس ماله.

■ **كيف تقيمون تدفق الاستثمارات العربية الى القطاع الزراعي، وما هي الحوافز التي تقدمونها للمستثمرين في هذا المجال؟**

□ في إطار تشجيع الدولة للاستثمار

المصري والعربي والأجنبي وفي ضوء قانون الاستثمار، نعمل على تشجيع الاستثمار في المجال الزراعي. و قد بلغت الاستثمارات الزراعية في العام الأخير نحو 9 مليارات جنيه.

وهناك العديد من حوافز الاستثمار الزراعي مثل توفير الأراضي بالتكلفة الأساسية (تكلفة البنية القومية والبنية الأساسية) وتوفير المياه مع تحمل المستثمر لتكاليف التشغيل والصيانة فقط. كما أن هناك دعماً للطاقة المستخدمة في النشاط الزراعي علاوة على إعفاء المشروعات الزراعية من الضرائب لفترة معينة. هذا بالإضافة الى ما تتيحه بعض الاتفاقيات مثل الشراكة المصرية الأوروبية من استيراد مستلزمات الانتاج و تصدير بعض المنتجات الزراعية من دون تعريفات جمركية. ولقد شجعت هذه الحوافز والضمانات العديد من المستثمرين من الدول العربية على الاستثمار في المجالات الزراعية المختلفة وخاصة استصلاح واستزراع أراض جديدة. وهناك استثمارات عربية في هذا المجال في توشكي وشرق العوينات وطريق القاهرة الإسكندرية الصحراوي وخاصة من السعودية والإمارات.

التصدير الزراعي

■ **نعلم أن الحكومة المصرية تضع قضية الصادرات في مقدم اهتماماتها ولكن الصادرات الزراعية المصرية تتعرض لصعوبات في أسواق عديدة، كيف تتعاملون مع ملف التصدير الزراعي؟**

□ تضع الحكومة الصادرات في قمة اهتماماتها. وبلغت قيمة الصادرات الزراعية المصرية الطازجة والمصنعة في العام الأخير نحو 8,9 مليارات جنيه ومن المستهدف زيادتها بمعدل 15 – 20 في المئة سنوياً من خلال النفاذ الى الأسواق الخارجية الذي تتيحه الاتفاقيات التجارية الدولية والإقليمية والعربية علاوة على الاتفاقيات الثنائية.

ومن المعروف أن مصر تتمتع بمزايا نسبية وتنافسية في العديد من الحاصلات الزراعية كالقطن والأرز والخضر والفاكهة والنباتات الطبية والعطرية. وبلغت صادرات مصر من الأرز في العام الأخير نحو 1,2 مليون طن و من الموالح 700 ألف طن و من البطاطس 450 ألف طن. وتعمل الحكومة على توفير الصالات ووسائل النقل المبردة والشحن البري والجوي و البحري وتوفير آليات عصرية لتمويل وضمان الصادرات.

■ **يتجه العالم الى الاهتمام بالزراعة الحيوية والبيئية، ما هو موقف مصر من هذا الاتجاه؟**

□ من الملاحظ أن العالم يشهد اتجاهاً متزايداً نحو تكنولوجيا الزراعة العضوية أو الحيوية حيث وصلت جملة المساحات التي تعتمد الزراعة الحيوية على مستوى العالم الى نحو 25 مليون هكتار ووصل حجم المبيعات الى نحو 40 مليار دولار في العام 2005.

ومن الجدير بالذكر أن الزراعة العضوية أو الحيوية تستهدف الحفاظ على البيئة والأمان الحيوي والتنوع البيولوجي والحفاظ على صحة الإنسان والحيوان، علاوة على جودة المحاصيل وزيادة القدرة التنافسية.

وفي مصر هناك أيضاً توسع في الزراعات العضوية وتبلغ المساحة الفعلية المزروعة عضوياً حالياً نحو 32 ألف فدان. ولما كانت الأرض تزرع مرتين في السنة في المتوسط فتكون المساحة المحصولية نحو 64 ألف فدان تشمل بعض محاصيل النباتات الطبية والعطرية والخضر والفاكهة والمحاصيل الحقلية. وهناك تجارب ونماذج ناجحة في هذا المجال في محافظات الشرقية والمنوفية والإسماعيلية والفيوم والمنيا والوادي الجديد.

كما أن التوجّه في المشروعات القومية الزراعية في توشكي وشرق العوينات ودرب الأربعين وترعة السلام هو التوسّع في الزراعات العضوية والحيوية.

■■

ندرس إنشاء هيئة قومية لسلامة الغذاء و تعزيز نمط الزراعة العضوية

■■

كما أنشأت الوزارة المعمل المركزي للزراعة العضوية في مركز البحوث الزراعية وإدارات زراعية للزراعة العضوية في مديريات الزراعة بالمحافظات ويبلغ عدد الشركات المتعاملة في الزراعة العضوية في مصر حالياً نحو 925 شركة و هناك مكاتب للتفتيش والاعتماد في مصر لهذا الغرض.

نقص الغذاء

■ **تمثل قضية نقص الغذاء و ارتفاع أسعار المحاصيل الزراعية، ما هي تأثيرات هذه القضية على بلدان المنطقة العربية حاضراً و مستقبلاً؟**

□ شهدت الأسعار العالمية للعديد من السلع الزراعية ارتفاعاً كبيراً خلال السنة الأخيرة. وعلى سبيل المثال بلغ سعر استيراد طن القمح 400 دولار مقارنة بـ 200 دولار في العام السابق، كما زاد سعر استيراد طن الذرة الصفراء من 900 جنيه إلى 1600 جنيه وزاد سعر استيراد طن فول الصويا من 1600 جنيه الى 2600 جنيه و زاد سعر استيراد طن اللبن المجفف من 3 الى 5 آلاف دولار.

و يرجع ارتفاع أسعار السلع الزراعية الى عوامل عدة منها الظروف الجوية واستخدام المحاصيل الزراعية مثل السكر والذرة والزيوت النباتية في إنتاج الوقود الحيوي (الايثانول و البيوديزل) في دول عدة مثل البرازيل والولايات المتحدة وأوروبا وكذلك استيراد الهند والصين للقمح.

وبطبيعة الحال يؤثر ذلك على فاتورة استيراد الغذاء في الدول النامية. وفي مصر وكنتيجة لذلك زاد دعم الخبز من 9 مليارات جنيه الى 16 ملياراً هذا العام. ولزيادة الإنتاج المحلي من السلع الغذائية تعمل الدولة على الاستخدام الأمثل للموارد الزراعية المتاحة وخاصة الأرض والمياه و الاستمرار في برامج التوسع الزراعي الأفقي والرأسي. و تستهدف الدولة استصلاح و استزراع مليون فدان جديد خلال الفترة من 2006 الى 2011 وفقاً للبرنامج الانتخابي للرئيس **محمد حسني مبارك** ثم استصلاح واستزراع 1,4 مليون فدان جديد خلال الفترة من 2012 الى 2017. كما رفعت الدولة أسعار الاستلام الاختياري للقمح من المزارعين من 180 جنيهاً الى 240 جنيهاً للإردب وللذرة من 145 جنيهاً الى 220 جنيهاً للإردب وذلك لتشجيعهم على زيادة الإنتاجية والإنتاج.

ومن المعروف أن مصر لديها فائض

■■

الصادرات الزراعية بلغت 8,9 مليارات جنيه ونستهدف زيادتها بمعدل 15 – 20 في المئة سنوياً

■■

للتصدير من بعض المحاصيل وخاصة الأرز والخضر والفاكهة والنباتات الطبية والعطرية كما أن لدينا اكتفاء ذاتياً من لحوم الدواجن والبيض واللبن الطازج. كما أننا نستورد جزءاً من احتياجاتنا الاستهلاكية من القمح واللحوم الحمراء والسكر والزيوت.

اتفاقيات الشراكة

■ وقعت مصر عدداً من الاتفاقيات الدولية منها اتفاقية الشراكة الأوروبية الذي لعب الملف الزراعي دوراً محورياً فيها، ما هي تأثيرات هذه الاتفاقيات على تطوير القطاع الزراعي المصري؟

□ وقعت مصر عدداً من الاتفاقيات الدولية منها اتفاقية المشاركة المصرية الأوروبية التي بدأ تنفيذها في العام 2004 وقد أوضحت الدراسات أن هذه الاتفاقية يمكن أن تزيد من قيمة الصادرات الزراعية الى أوروبا بنحو 185 في المئة الى 600 في المئة بما تتيحه هذه الاتفاقية من نفاذ السلع الزراعية الى الأسواق الأوروبية من دون تعريفات جمركية لحصص ومواسم معينة.

وتنص الاتفاقية على مراجعتها كل ثلاث سنوات في ضوء المنفذ الفعلي وذلك لتحسين بنودها و أيضاً مراجعتها كلما انضمت دول جديدة الى الإتحاد الأوروبي وهذا ما حدث حيث وقع اتفاق مواءمة جديد نظراً لانضمام بلغاريا ورومانيا الى الاتحاد الاوروبي. كما تجري حالياً و بعد مرور ثلاث سنوات على تنفيذ الاتفاقية مفاوضات لزيادة تحرير تجارة السلع الزراعية الطازجة و المصنعة والمنتجات الحيوانية و السمكية بين مصر وأوروبا.

■ ألقت قضية نقص السماد بظلال سلبية على الموسم الزراعي الحالي، ما هي تأثيرات هذه الأزمة على الإنتاج الزراعي و كيف يمكن تلافيها مستقبلاً؟

□ المشكلة الحاصلة في السماد الآزوتي هي مشكلة توزيع و ليست مشكلة عجز بين الانتاج و الاستهلاك حيث يبلغ الانتاج في مصر سنوياً نحو 15 مليون طن (15,5 في المئة آزوت) في حين أن الاحتياجات هي نحو 8,6 ملايين طن سنوياً ويبلغ المتاح للاستهلاك من الشركات المملوكة للدولة نحو 7 ملايين طن وتتسلمه الدولة وتوفره للمزارعين بسعر مدعم قدره 700 جنيه للطن في حين أن سعره العالمي نحو 1900 جنيه للطن. كما تعمل الدولة على شراء كميات إضافية سواء من الشركات الحكومية أو شركات المناطق الحرة أو عن طريق الاستيراد وذلك بالسعر العالمي تقوم الدولة بتوفيرها أيضاً للمزارعين بالسعر المدعم.

وقد وضعت وزارة الزراعة واستصلاح الأراضي مؤخراً نظاماً دقيقاً لتوزيع هذه الأسمدة من خلال البنك والتعاونيات مع تشديد الرقابة على التوزيع من خلال الوزارة والمحافظات. كما يتضمن برنامج تحديث الزراعة أيضاً تبني سياسات تحقق التوازن في إستخدام الأنواع المختلفة من الأسمدة وهي الأسمدة الآزوتية و الفوسفاتية و البوتاسية بما فيه مصلحة الأراضي الزراعية والإنتاجية وجودة المنتج والحفاظ على نوعية المياه والاستخدام الأمثل للدعم، حيث أن النسبة المستخدمة حالياً من الأسمدة الثلاثة هي 1:2:26 في حين أن النسبة المتوازنة هي 1:2:6 أو 1:3:5.

■ عادت قضية المبيدات لتطرح نفسها من جديد في مصر خاصة بعد الحذر الذي تمّ إلغاؤه عن استيراد بعض أنواع المبيدات ... ما هي برأيكم اتجاهات هذه القضية و متى ينتهي الجدل الدائر بشأنها ؟

□ بالنسبة لقضية المبيدات فإن الوزارة تؤكد على الاستخدام الآمن لها والاسترشاد بالنظم والمعايير العالمية المتبعة في هذا المجال ومع التوسع باستمرار في برامج المكافحة المتكاملة والمكافحة الحيوية والأعداء الطبيعية للأمراض والحشرات و الزراعة العضوية وفي الوقت نفسه تأكيد الرقابة الفعالة على إنتاج واستيراد وتداول واستخدام المبيدات وإرشاد المزارعين بالطرق المثلى لاستخدامها المبيدات والجرعات المناسبة والفترات ما بين استخدام المبيدات وحصاد المحصول. هذا وقد أنشأت الوزارة حديثاً إدارة مركزية للرقابة على الأسمدة والمخصبات والمبيدات. كما تدرس الحكومة حالياً إنشاء هيئة قومية لسلامة الغذاء على غرار ما هو متبع في الدول المتقدمة وذلك لضمان سلامة الغذاء سواء الطازج أو المصنع وسواء المنتج محلياً أو المستورد وسواء للاستهلاك المحلي أو التصدير.

■ تنتظر الدول النامية جولة جديدة من المفاوضات مع منظمة التجارة العالمية بشأن تحرير تجارة المنتجات الزراعية، ما هي ملامح الرؤية المصرية لمستقبل هذا التحرير ؟

□ يعتبر هذا الملف من أصعب الملفات في المفاوضات نظراً لاختلاف وجهات النظر بين مجموعات الدول، بشأن قضية دعم وإنتاج وتصدير الحاصلات الزراعية والتعريفات الجمركية على استيرادها.

وتتلخص رؤية مصر في هذا المجال وفي إطار رؤية مجموعة الخمسة عشر في أن تحرير تجارة السلع الزراعية وإلغاء دعم الإنتاج و التصدير و التعريفات الجمركية للسلع الزراعية في الدول المتقدمة يتيح نفاذ الصادرات الزراعية من الدول النامية الى تلك الدول وان كان ذلك سيؤدي الى زيادة فاتورة استيراد الغذاء في الدول النامية. ومن هنا فإن تلك الدول ترى أن تمنح معاملة تفضيلية بالنسبة لإلغاء أو تخفيض الدعم للزراعة فيها مع تخصيص تعويضات لها أيضاً لمواجهة زيادة فاتورة استيراد الغذاء نتيجة إلغاء أو تخفيض الدعم في الدول المتقدمة والمصدرة للغذاء. ■

ملـف
خاص





مجموعة عارف الاستثمارية
AREF Investment Group

منظومـة استثمـاريـة متكـاملـة
Integrated Financial Synergy



مجموعة عارف الاستثمارية
AREF Investment Group













تشكل مجموعة عارف الاستثمارية مع شركاتها الزميلة

من الشركات الاستثمارية والمالية يزيد عددها عن 34 شركة تعمل في تناغم وفق تخصص كل منها لتكوّن فريقاً قوياً قادراً على المنافسة وتنفيذ المشروعات الكبرى واكتشاف فرص وأسواق جديدة للاستثمار وخلق هذه الفرص الاستثمارية وتنميتها في القطاعات التالية: الخدمات الصحية والتعليمية، تكنولوجيا المعلومات ، التنمية العقارية، الخدمات اللوجيستية بما فيها النقل الجوي والبحري والنهري، والخدمات البترولية، والثروة الحيوانية.



مجموعة عارف الاستثمارية
AREF Investment Group





مجموعة عارف الاستثمارية
ARLF Investment Group



هو ذراع عارف المالي والمصرفي في السودان، ويتمثل نشاط البنك الرئيسي بالعمل في جميع المجالات والأنشطة المصرفية كافة والمعاملات المالية والتجارية والاستثمارية ومجال عمليات الصرافة وذلك وفقا لأحكام الشريعة ال إسلامية.

أهداف البنك:
يهدف بنك المال إلى التعرف على الفرص الاستثمارية الممتازة التي يذخر بها السودان والعمل على تحويلها إلى واقع يستفيد منه المستثمر المحلي والإقليمي والعالمي عن طريق المساعدة في الترويج لأسهم الشركات وإنشاء وإدارة الصناديق الاستثمارية المتخصصة.

الخدمات التي يقدمها البنك :
العمليات التمويلية:
سيركز البنك على توفير التمويل للمشروعات الهامة بالإضافة إلى الاحتياجات التمويلية الأخرى للشركات الكبرى والهيئات الحكومية.

إنشاء وإدارة الصناديق الاستثمارية المتخصصة :
سيهتم البنك بإنشاء وإدارة الصناديق الاستثمارية المتخصصة والتي تستثمر في كافة القطاعات الاقتصادية في البلاد.

الترويج لإصدارات الأسهم:
سينشط البنك في مجال الترويج لإصدارات أسهم الشركات المسجلة محليا في أوساط المستثمرين المحليين والإقليميين.

قبول الودائع:
سيشجع البنك عملاءه على استثمار فوائضهم المالية في شكل ودائع يتم توظيفها بطريقة متدنية المخاطر ومطابقة لقواعد العمل المصرفي الإسلامي وتحقق في الوقت نفسه عوائد تنافسية.

خدمات المستثمرين:
سيخصص البنك كوادر مؤهلة لتقديم الخدمات التي يحتاجها المستثمرون المرتقبون من خارج السودان والتي تشتمل على ما يلي:
- تقديم الاستثمارات الاقتصادية العامة.
- عمل دراسات الجدوى الاقتصادية للمشروعات الجديدة.
- القيام بالإجراءات الإدارية والقانونية لتسجيل الشركات.



edu
المجموعة التعليمية القابضة
Educational Holding Group
منظـومة .. حضـارية .. رائـدة

هي ذراع عارف في الخدمات التعليمية، ويتمثل نشاطها الرئيسي في :

- الاستثمار في السوق التعليمي المحلي والاقليمي عن طريق تأسيس وشراء وتطوير مؤسسات أو شركات تعليمية وتدريبية في الكويت ودول المنطقة ، قادرة على تعليم متطور يمتلك عناصر النجاح التعليمي ويضمن العائد الاستثماري المجزي .

- فتح سبل العلاقة مع مؤسسات التعليمية العالمية بما يضمن حصول مؤسسات المجموعة على كل الاعترافات والاعتماد العالمية المطلوبة كي يحصل الطالب أو المتدرب في مؤسسات المجموعة على أعلى مستويات التعليم المعتمد عالمياً ضمن جميع المراحل الدراسية والتدريبية الاستثمار في أو تأسيس أو شراء مؤسسات معنية بتطوير المناهج والبرمجيات المتعلقة في المجال التعليمي .

- الاستثمار في أو تأسيس أو شراء مؤسسات معنية و تطوير مؤسسات تعليمية معنية بتقديم الخدمات التأهيلية والتعليمية لفئة ذوي الاحتياجات الخاصة .

- الاستثمار وتأسيس وشراء مؤسسات تدريبية معنية بتقديم خدمات التطوير البشري للأفراد والمؤسسات وتقديم الخدمات الاستشارية في استثمار الموارد البشرية .

الشركات التابعة :

- شركة إياس للتعليم الأكاديمي والتقني
- شركة التميز العالمية التعليمية
- شركة آفاق للخدمات التربوية
- شركة التنمية القابضة
- شركة قرية المعرفة
- الشركة التعليمية المتطورة


شركة المواساة القابضة ش. م. ك. (مقفلة)
Al-Mowasat Holding Company (K.S.C.C.)

هي ذراع عارف في قطاع الخدمات الصحية المحلية والإقليمية، ويتمثل نشاطها الرئيسي في :

- تقديم الرعاية الصحية والاستثمار الصحي بأفضل المستويات والخبرات الفنية والبشرية.

- إنشاء المستشفيات والمراكز الصحية بالإضافة إلى التدريب والتعليم والصناعة الدوائية والمستلزمات الطبية.

- إدارة الخدمات الصحية المتخصصة في مجال الإدارة والإشراف وتطوير الأعمال.

- دراسة فرص الاستثمار في الأسواق المحلية والإقليمية من خلال تملك حصص في شركات قائمة أو الدخول في شركات إستراتيجية مع مستثمرين جدد .

الشركات التابعة:

- شركة المواساة العقارية
- مستشفى المواساة الجديدة
- المواساة لبنان للرعاية الصحية القابضة (ش.م.ل)
- المواساة مصر للرعاية الصحية
- المواساة الشرق الاوسط (ش. م. ل)

مجموعة عارف الاستثمارية
AREF Investment Group



هي ذراع عارف في قطاع الاستثمار والعقار، ويتمثل نشاطها الرئيسي في :

- تطوير الأدوات الاستثمارية الإسلامية تماشياً من النمو المتوسع في الأنشطة الاستثمارية الإسلامية و التي كان للشركة دوراً فيها من خلال تطوير منتج صكوك الانتفاع.
- تطوير و تنمية أسواق صكوك الانتفاع و خاصة صكوك.
- التوسع في التحالفات و الشركات الإستراتيجية للشركة في تطوير أدواتها المالية و تسويق منتجاتها مع الاستفادة القصوى من شركات المنظومة في صنع و تطوير هذه الشركات بحيث يحقق العمق و التوسع في أعمال و أنشطة الشركة.
- تطوير الأدوات التمويلية وتنمية و تطوير الصناديق الاستثمارية التي تعمل الشركة لتقوية و تنويع مصادرها المالية.
- تطوير و تقوية أذرع الشركات التابعة لها ، كذلك السعي إلى إنشاء كيانات جديدة أن لزم الأمر لتحقيق أهداف و طموحات الشركة حتى تتمكن هذه الكيانات من الاستقلال و النمو بشكل يحقق لها التواجد في الأسواق المحلية و الخارجية.

الشركات التابعة والزميلة:

- شركة صكوك العقارية
- شركة بيت المال الخليجي
- شركة بيت الاعمار الخليجي
- مركز تداول
- شركة منشآت للمشاريع العقارية
- شركة ماس العالمية



هي ذراع عارف في الاستثمار والتطوير العقاري، ويتمثل نشاطها الرئيسي في مجال العقار المحلي والدولي من خلال تطوير المنتجات والمشاريع العقارية وإدارتها بأسلوب مهني غير تقليدي مما يتيح الفرص للانضمام لعالم العقار والاستثمار باستخدام أفضل الأدوات الاستثمارية غير التقليدية التي تتوافق وأحكام الشريعة الإسلامية.

أهم مشاريع وإنجازات الشركة :

- زمزم جراند للأجنحة الفاخرة - مكة المكرمة
- دار القبلة - بالمدينة المنورة
- برج بكة - مكة المكرمة
- برج المحراب - مكة المكرمة
- مشروع الواحة للاستثمار السياحي.

الشركات التابعة والزميلة:

- شركة ماس العالمية (ذ.م.م)
- شركة صكوك القابضة (ش.م.ك)
- مركز تداول الصكوك (بنك التداول)
- شركة زمزم جراند لإدارة وتشغيل وتجهيز الفنادق
- شركة الواحة للاستثمار العقاري

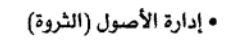
مجموعة عارف الاستثمارية
ARFF Investment Group



هي ذراع عارف في الاستثمار المصري، ويتمثل نشاطها الرئيسي في :

- أسواق رأس مال الدين: باعتباره "شركة مصرفية استثمارية رائدة" تقدم مقترحا تجاريا خاصا يركز على أسواق الصكوك الإسلامية من الدرجة الأولى والثانية والثالثة.

- أسواق رأس مال الملكية: حيث سيقوم "تداول" بصفة مبدئية باستهداف معاملات السوق الوسطى لكي يُثبت تواجدا في السوق ومن ثم يطور شبكات علاقاته. سوف يُعنى قسم أسواق رأس مال الملكية بصورة رئيسية بالخدمات الإدارية والاستشارية، وسوق رأس مال حقوق ضامني الاكتتاب في منطقة دول مجلس التعاون الخليجي، واستثمار حقوق الملكية.



- إدارة الأصول (الثروة)

- أنشطة الملكية الخاصة: حيث يهدف "تداول" إلى التخصص في أنشطة الاستحواذ على الشركات قبل أول اكتتاب عام فيها، وذلك لإدراجها لاحقا في البورصة.
- خدمات الاستشارات المالية.

- التأجير التشغيلي: الذي يعتمد على رأس ماله وقدرته على إنشاء الصناديق المتخصصة و الاستفادة من خبرة مساهميها الرئيسيين في هذا المجال.



هي ذراع عارف في الاستثمار، ويتمثل نشاطها الرئيسي في :

- القيام بجميع عمليات الاستثمار في كافة القطاعات الاقتصادية من خلال المساهمة في تأسيس الشركات المتخصصة أو شراء أسهم هذه الشركات في مختلف القطاعات .

- القيام بجميع العمليات الخاصة بتداول الأوراق المالية من شراء وبيع أسهم سندات الشركات والهيئات الحكومية والدولية .

- إدارة الأموال والمحافظ الاستثمارية نيابة عن عملاء الشركة من المؤسسات العامة والخاصة والأفراد حيث وصل إجمالي هذه الأموال المدارة 500 مليون دولار أمريكي.

- إدارة عمليات الاكتتاب في الإصدارات المالية الجديدة .

- القيام بعمليات التمويل بما يتفق مع أحكام الشريعه الأسلامية .

- القيام بأعمال الوساطة في عمليات التمويل .

- إنشاء وإدارة وتسويق صناديق الاستثمار بكافة أنواعها والقيام بوظيفة أمين الاستثمار أو مدير الصندوق أو مدير الاستثمار للصناديق الاستثمارية داخل وخارج دولة الكويت .

- تقييم وإعداد الدراسات والاستشارات الفنية والإقتصادية والتقييمية ودراسة المشاريع المتعلقة بالاستثمار .

- التعامل والمتاجرة في سوق القطع الأجنبية وسوق المعادن الثمينة داخل وخارج دولة الكويت .







هي ذراع عارف في خدمات الطاقة والبترول، ويتمثل نشاطها الرئيسي في تنوع الاستثمار في شركات النفط والغاز التي تغطي جميع مجالات هذا القطاع وهي كالتالي:

- استكشاف البترول
- إنتاج البترول
- حفر الآبار
- خدمات بترولية
- نقل المنتجات النفطية
- المتاجرة في المنتجات النفطية
- تكنولوجيا النفط والغاز
- إنتاج الطاقة

الشركات التابعة والزميلة:

- شركة كويت إنرجي
- شركة هيجليج للخدمات البترولية والاستثمار – السودان
- شركة KDD للخدمات النفطية
- شركة خدمات النفط المتكاملة – عمان
- شركة دندر للحفر
- شركة سان فيولس الأمريكية
- مشروع داويت كاونتي



هي ذراع عارف التكنولوجي، ويتمثل نشاطها الرئيسي في توفير أحدث ما تم الوصول إليه في عالم تكنولوجيا المعلومات وكذلك الحلول المعتمدة على التكنولوجيا في مجالات الإعلانات التجارية، التعليم، الصحة والنفط وذلك من خلال خدمات متقنة وتطوير البرامج وبوابات معلومات الانترنت وتصميم أنظمة البنية التحتية وتطويرها بشكل يلبي احتياجات العصر للتكامل والاتصالات المعتمدة على الشبكة. وبالإضافة إلى هذا فإن الحل الشامل يشمل أيضا التكامل إلى الخلف خلال بيئة عمل مزودة بالتكنولوجيا في ظل مبادئ "الإدارة المتكاملة للمرفق" وتكامل تقدمي لخدمات الانترنت لكي نضمن الثقة وجدارة الاعتماد والعمليات المنسقة فيها. وهذا أيضا يشمل الابتكار بعمل التصاميم وتسخير المعرفة من خلال محور مركزي وينجم عن ذلك أنظمة إدارة على جانب كبير من المعرفة من خلال وسيلة التعليم الاليكتروني.

الشركات التابعة الرئيسية:

- إن كيوب – الكويت
- يونيسول – السودان
- آي دبليو دي تي – الأردن
- تي دبليو – سوريا
- شركة أنظمة المعرفة العالمية (دبي – لبنان – سوريا)
- قرية المعرفة – الكويت
- Microlink MENA


د.أحمد نظيف



الوزير محمد منصور

يُعقد في القاهرة يومي 10 و11 مارس 2008

"الملتقى العربي للنقل البرِّي والبحري والنهري"

برعاية رئيس مجلس الوزراء المصري **د.أحمد نظيف**، ينعقد في فندق سميراميس إنتركونتيننتال، في القاهرة، يومي 10 و11 مارس 2008 "الملتقى العربي للنقل البرّي والبحري والنهري".

تُنظم الملتقى مجموعة **الاقتصاد والأعمال**، بالاشتراك مع "وزارة النقل والمواصلات" في جمهورية مصر العربيَّة و"لجنة الأمم المتّحدة الاقتصادية والاجتماعية لغرب آسيا" "إسكوا"، و"جامعة الدول العربية".

ويأتي انعقاد هذا الملتقى، في سياق النموّ السريع للاقتصاد المصري، والتحوّل الجذري في بيئة الاستثمار، حيث يشهد قطاع النقل في مصر تطوّرات متسارعة ومشاريع تطوير وتحديث أخذت تستقطب المزيد من الاستثمارات.

ويلعب قطاع النقل دوراً محورياً في الاقتصاد المصري، فتوسيع مرافق النقل وتطويرها أمران ضروريان لدعم وتحفيز نشاط القطاعات الإنتاجيَّة والخدماتيَّة، وتحقيق التكامل والتواصل بينها، وتخفيض تكلفة الإنتاج بما يؤدّي إلى تعزيز القُدرات التنافسيَّة. ومشاريع الطرق وسكك الحديد والمطارات والمرافئ الجديدة في مصر تكمل بالضرورة الخطط والمشاريع الجارية لتطوير الإنتاج الزراعي والصناعي واستحداث وتطوير مناطق ومرافق سياحيَّة جديدة، وتوسيع التجارة الخارجية والخدمات اللوجيستيَّة وغير ذلك.

ويترافق النموُّ الكبير في قطاع النقل المصري مع مواكبة دقيقة من "وزارة النقل" التي تملك رؤية واضحة وخططاً طموحة لمستقبل أفضل في صناعة النقل البحري والبرّي والنهري. وتعتبر الوزارة أنّ الستراتيجيَّة المصرية لتنمية هذا القطاع تقوم على دعم الاقتصاد المحلي لتمكينه من مواكبة الاقتصاد العالمي. لذلك يجب تطوير وتنمية الموانئ والبُنية الأساسيَّة لها باستخدام أفضل الأساليب التكنولوجيَّة وتنمية المهارات والكفاءات العاملة في هذا المجال.

ومن ناحية أخرى، فإنَّ لقطاع النقل المصري أبعاداً عربية وعالمية، نظراً لموقع مصر الستراتيجي بين أوروبا وآسيا وأفريقيا، ما يجعلها مركزاً طبيعياً للتجارة في المنطقة، خاصة في ضوء أهمية قناة السويس في الاقتصاد العالمي.

ويهدف "الملتقى" إلى تسليط الضوء على قطاع النقل المصري وخطط ومشاريع تطويره، ثمّ على مشاريع النقل في الدول العربية الأخرى وآفاق التطوّر في هذا النطاق. ويتطرّق "الملتقى" إلى دور الخدمات اللوجيستيَّة في تحفيز الطلب على خدمات النقل، ودور التكنولوجيا الحديثة في هذا القطاع ومدى تطبيقها في مصر والعالم العربي؛ كما سيتمّ استعراض أهمّ فرص الاستثمار المتاحة في قطاع النقل المصري والعربي على مستوى الموانئ ووسائل النقل البحري، الطرق السريعة وشبكات النقل العربي، السكك الحديد والقطارات، إضافة للنقل النهري.

كذلك سيناقش "الملتقى" بالتفصيل فرص الاستثمار في المناطق الحرّة، كما سيلقي الضوء على أحدث الدراسات التي تبحث في جدوى الاستثمار ضمن النقل النهري والبحري وتشغيل خطوط نقل الركّاب وتحدّيات مجال الدعم اللوجيستي والقضايا التي تهمّ شركات النقل اللوجيستي. كذلك سيناقش "الملتقى" دور النقل في دعم الصناعة والتجارة والسياحة العربية ودور قطاع التأمين في هذا المجال.

أمّا في جانب تمويل مشاريع النقل وصيغ الشراكة، فسيناقش "الملتقى" مساعي "وزارة النقل" لتطوير العلاقة مع القطاع الخاص، وكيفية تعامل المصارف مع تمويل عمليات تطوير قطاع النقل وأشكال التمويل وأبرز نماذج التمويل المختلط، إضافة إلى دور مؤسسات التمويل الدوليَّة. ومن المقرّر أن يتمّ استعراض تجارب بعض البلدان في تمويل مشاريع النقل. وسوف يشكّل "الملتقى" فرصة لاستكشاف الإجراءات الحكوميَّة المتّخذة لتسهيل الاستثمار في القطاع.

وأمّا في جانب المعلوماتيَّة، فيحلّل "الملتقى" دور نُظم المعلومات في تعظيم العائد على الاستثمار في مشاريع النقل من خلال استعراض مجموعة محاور مثل مشروع شبكة الألياف الضوئية ضمن سكك الحديد، الظهير التجاري في ميناء شرق بور سعيد، نظام التحصيل الآلي في الطرق السريعة والمعلوماتيَّة وأنظمة الحماية والرقابة.

ومن المتوقّع أن يشهد "الملتقى" مشاركة واسعة من القيادات الحكوميَّة والخاصة ومن المستثمرين وقادة الشركات العاملة في قطاع النقل والأنشطة المرتبطة به، وسوف تشكّل المشاركة في "الملتقى" فرصةً للتعارف وتبادل المعلومات والمصالح والتفاعل مع أصحاب القرار. ■

ملف خاص

الاقتصاد والأعمال
Al-Iktissad Wal-Aamal
ARAB BUSINESS MAGAZINE

Special Profile / Year 29 / December 2007
كانون الأول / ديسمبر 2007 / السنة التاسعة والعشرون / ملف خاص



مجموعة الخرافي
AL-KHARAFI GROUP

التكامل الاقتصادي العربي هدف ستراتيجي لأعمالها

التكامل الاقتصادي العربي .. هدف ستراتيجي لا يزال حلماً وأمنية لكل عربي ولن يخرج إلى النور إذا لم يتبن تحقيقها على أرض الواقع أبناء ذلك الوطن مترامي الأطراف ...

ويمثل رجل الأعمال العربي ناصر محمد الخرافي رئيس مجموعة الخرافي أحد الأبناء القلائل في الوطن العربي ممن آمنوا بقناعة راسخة قولاً وفعلاً بضرورة تحقيق ذلك الحلم على أرض الواقع وترسيخه بقوة كفلسفة وهدف ستراتيجي بعيد المدى، يسعى لتحقيقه في كل خطوة استثمارية يخطوها فوق تراب البلدان العربية العديدة أينما وجد وأينما ذهب .

والمتأمل بعمق في فلك استثمارات الخرافي يجدها تضرب جذورها في وطنه الأول حيث ولد ونشأ في الكويت، وتمتد فروعها وثمارها لتشمل بلداناً عربية أخرى سواء في مصر أو سورية أو لبنان أو الأردن وكثير من البلاد العربية الأخرى، بما يحقق الهدف العربي العتيد بتحقيق التكامل الاقتصادي العربي عن طريق تمويل استثمارات بأيد عربية وعلى أرض عربية، وبخبرات وكفاءة عربية تتوق لمن يعطيها الفرصة ويمد لها يد العون والمساعدة والتشجيع .

وعبر استثماراته مترامية النشأة والجذور، لا تتخلى مجموعة الخرافي عن تحقيق الجودة .. أعلى جودة بمقاييس عالمية وخبرة عربية في العديد من المجالات الصناعية. إنها ملحمة من التحدي لإثبات قدرة العقل العربي على العمل المنظم والابتكار والإجادة بل والإبهار.. إنه هدف كل عربي أخذ راعي مجموعة الخرافي على عاتقه تحقيقه وملامسته لأرض الواقع فقدم المال الوفير لتسخير التكنولوجيا في خدمة الصناعة العربية وتحقيق الاكتفاء الذاتي والتكامل الاقتصادي العربي.



ناصر محمد الخرافي



مجموعة الخرافي: دور رائد ومثال يحتذى للمجموعات الاستثمارية العربية

تلعب مجموعة الخرافي دوراً ريادياً لا يستهان به على مستوى المنطقة كأبرز المجموعات الاستثمارية العربية التي كرّست ذاتها لخدمة الأهداف التنموية في المنطقة العربية، مما يجعل منها مثالاً يحتذى به للقطاع الخاص الخليجي والعربي. ويعود الفضل الأول في الدور الذي تلعبه المجموعة للقيادة الحكيمة التي يمارسها بكفاءة واقتدار لـ **ناصر محمد الخرافي** الذي وضع المجموعة في موقع الريادة في المنطقة .

وباستعراض سلسلة إنجازات مجموعة الخرافي، نجد أننا، بكل صدق، أمام ملحمة عمل عربية بامتياز وتفوق ومقاييس جودة عالمية فائقة.

ركّزت مجموعة الخرافي منذ انطلاقتها على تعزيز الاستثمار العربي بهدف توفير التنمية الاقتصادية والاجتماعية الشاملة وهو ما تمّت ترجمته من خلال تأسيس العديد من الشركات العربية أبرزها الشركة القابضة المصرية الكويتية، والشركة القابضة الأردنية الكويتية، والشركة القابضة السورية الكويتية، حيث حشدت مجموعة الخرافي استثماراتها والطاقات البشرية والفكرية المتميزة التي تعتمد على أحدث التقنيات العلمية العالمية بهدف الوصول إلى تحقيق هدف الاكتفاء الذاتي العربي من السلع والخدمات .

ولا ينفك رئيس المجموعة **ناصر الخرافي** أن يؤكد على أن مجموعته لم ولن تبخل بأي استثمارات على أي مشروع يهدف إلى ارتقاء المجتمع العربي وتحوّله من الاقتصاد الاستهلاكي إلى الاقتصاد الإنتاجي.

تنوّع مميز

تدير مجموعة الخرافي 15 قطاعاً متنوعاً بين الصناعي (الذي يشمل الصناعات الغذائية، الورقية، الهندسية)، والسياحة (ويضم الفنادق، المطارات، الطيران، مرافق بحرية ومطاعم..) والمال (إدارة الأصول والاستثمار)، الاتصالات والمعلوماتية فضلاً عن الطاقة (النفط والغاز) والبتروكيميائيات، انتهاء بالمصارف والتأمين والمقاولات والإنشاءات والعقار. وتتجاوز هذه الاستثمارات نحو 100 مليار ...

انتشار جغرافي

تتميز مجموعة الخرافي بانتشارها الجغرافي الواسع حيث تحتضن الدول العربية نسبة من استثمارات المجموعة وتمتد خريطة استثماراتها لتشمل مصر، الإمارات العربية المتحدة، المملكة العربية السعودية، مملكة البحرين، لبنان، الأردن، العراق، سورية، إضافة إلى دول عربية وخليجية أخرى، ويعكس هذا الانتشار الواسع الدور التنموي الشامل الذي توليه المجموعة لنفسها انطلاقاً من كونها مجموعة عربية قبل كل شيء. كما ان لديها استثمارات مباشرة وغير مباشرة في أوروبا الشرقية والغربية وعدد من الدول الأفريقية وأميركا.

تركيز عربي

وعلى الرغم من الإنتشار الجغرافي الواسع الذي تتمتع به مجموعة الخرافي في أكثر من بلد، الا أن المتابع لمسيرتها الحافلة يلاحظ تركيزها على البلاد العربية أكثر من سواها، وذلك يعود الى إيمان رئيسها **ناصر الخرافي** بمستقبل الاستثمار العربي البيني وقدرة اقتصادات دول المنطقة على توفير الفرص الاستثمارية الواعدة. وتمّت ترجمة هذا التوجه من خلال تأسيس شركات قابضة عدة متخصصة في دول عدة تضم تحت مظلتها العديد من الشركات العاملة في قطاعات محددة. ومن أبرز هذه الشركات: الشركة القابضة المصرية الكويتية، الشركة القابضة الأردنية الكويتية، الشركة القابضة السورية الكويتية، بالإضافة إلى عدد آخر من الشركات المنتشرة في لبنان والعراق ودول الخليج العربي.

مصر سوق واعدة

ويعود تاريخ استثمارات **الخرافي** في السوق المصرية إلى العام 1970، حيث تمّ تتويج الاهتمام بهذه السوق من خلال إطلاق الشركة المصرية الكويتية القابضة في العام 1997، والتي بدأت نشاطها من خلال إطلاق مشروع لتوزيع الغاز الطبيعي تحت اسم "نت غاز". ثم أضافت مشروعاً لإنتاج أنابيب الصلب التي تستخدم في نقل الغاز الطبيعي إلى الخارج، حيث شكل نجاح هذه المشاريع فرصة للمجموعة للدخول في قطاعات أخرى كالقطاع السياحي، وقطاع الصناعات التحويلية، والتكنولوجيا والاتصالات بالإضافة إلى قطاع النقل. وفي هذا السياق يقول رئيس مجلس إدارة المجموعة **ناصر محمد الخرافي** ان المناخ الاستثماري في مصر واعد ومشجع جداً خصوصاً في ظل التسهيلات التي توفرها الحكومة المصرية، مما دفع المجموعة إلى توسيع نشاطها ورفع حجم استثماراتها في مصر.



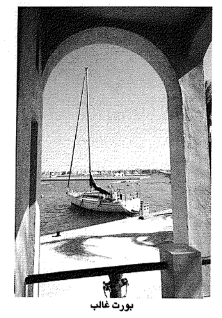
بورت غالب ..مشروع الرؤية الثاقبة وقدرة الخيال الإبداعي

إن استعراض محطات الإبداع الاستثماري التي توقف فيها قطار استثمارات مجموعة الخرافي يجد نفسه أمام الكثير من بعد النظر والقدرة على الخيال الإبداعي. إلا أن مشروع بورت غالب يظل ذا خصوصية منفردة لا لروعته وجماله وإنما للفكر والرؤية الثاقبة اللذين كانا وراء تحقيقه وتنفيذه بهذه المساحة اللا محدودة من الإبداع.

ويعود تاريخ الإرهاصات الأولى لمشروع بورت غالب إلى شتاء العام 1999 حين قام **ناصر محمد الخرافي** مع مجموعة من معاونيه ومستشاريه بجولة جوية على امتداد ساحل البحر الأحمر حيث ذهب **ناصر** بعيداً بخياله الإبداعي وهو يطالع هذه المساحات الشاسعة من الصحراء مترامية الأطراف والأمواج التي تتحطم بلا هدف على تلك الشواطئ المهجورة.

وعقب نظرته التأملية، أفصح **الخرافي** لمرافقيه عما اختمر في عقله من فكرة إبداعية تتلخص في تحويل تلك المنطقة القاحلة إلى قطعة ساحرة تنبض بالحياة، والعمل عبر منتجع سياحي يلائم الظروف البيئية السائدة في تلك المنطقة، على أن تفوق في روعتها أجمل وأروع المنتجعات الشهيرة في العالم. ولأن الخيال الإبداعي يتفاوت من إنسان الى آخر، فإن الدهشة تملكت جميع مرافقي رجل الأعمال الكبير إذ كيف لتلك الصحراء والرمال أن تغدو جزءاً نابضاً بالحياة والجمال. ولكنها الرؤية الثاقبة والقرار المناسب في الوقت المناسب الذي وقف وراء تحويل هذه المنطقة من ساحل البحر الأحمر إلى مشروع ميناء بورت غالب والذي حوّل المنطقة بعد 6 أعوام من هذه الجولة إلى ما يطلق عليه البعض جنة الأرض ومقصد الباحثين عن الترفيه العائلي البريء والاستجمام حيث أقيمت مارينا عالمية و 23 فندقاً مميزاً وملاعب غولف وناد لليخوت ومبان سكنية ووحدات فاخرة ومنافذ بيع بالتجزئة ومرافق وخدمات بيئية متكاملة.

ولم يتوقف الخيال الإبداعي عند هذه الحدود، وإنما ذهب إلى أبعد، حينما قرر



بورت غالب

رجل الأعمال المبدع **ناصر محمد الخرافي** إقامة مطار مرسى علم الدولي ليخدم المنتجع الكبير حيث شارك الرئيس المصري **محمد حسني مبارك** في افتتاحه العام 2003 في دلالة واضحة على أهمية الحدث وموقعه على خريطة الأعمال والمشاريع المميزة في جمهورية مصر العربية لترتفع قيمة الاستثمارات التي تمّ رصدها للمشروع إلى نحو 2 مليار دولار.

الصناعات التحويلية والغذائية

وتشكّل الصناعات التحويلية ركيزة مهمة لاستثمارات مجموعة الخرافي في مصر، حيث أسست المجموعة شركة "ايماك لتصنيع الورق والكرتون" مستفيدة من ارتفاع الطلب على المنتجات الورقية في السوق المصرية. وضاعفت المجموعة طاقة الشركة الإنتاجية لترتفع من 60 إلى 180 ألف طن في العام، كما شهدت زيادة في رأس مالها بقيمة نحو مليار جنيه مصري. واستحوذت الشركة في العام الماضي على شركة "الورق الأهلية" وقامت بضخ استثمارات بقيمة نحو 350 مليون جنيه لرفع طاقتها الإنتاجية من 60 إلى نحو 85 ألف طن سنوياً. كما تملك المجموعة شركة الألمنيوم العربية (AAC) وشركة الورق الأهلية (NPC)، وهناك مصانع للزجاج ومستلزمات السيارات والمواد العازلة، والأسمدة، والاسمنت والغاز.

الى ذلك، تتواجد المجموعة بقوة في مجال الصناعات الغذائية، حيث تساهم من خلال شركة الكويتية للأغذية (امريكانا) بنسبة 65 في المئة من شركة "فارم فريتس" المتخصصة في مجال الصناعات الغذائية والتي يبلغ رأس مالها نحو 11 مليون دولار. وتملك مصانع عدة تنتج أصنافاً متعددة من الشوكولا والاجبان والكاتشاب، ومن مزاياها أنها ذات طابع تصديري وهي تتمتع بمزايا تنافسية لامتلاكها المواصفات العالمية ولاستفادتها من انخفاض الأكلاف في مصر، والسياسة التشجيعية التي تتمتع بها الصناعة عموماً.

مواكبة لتكنولوجيا العصر

ولم تتوقف مجموعة الخرافي في بحثها الدؤوب عن التميز في الاستثمار الناجح عند حدود، بل حرصت على مواكبة العصر لتحلق في آفاق التقدم العلمي الهائل الذي نعيشه اليوم في عالمنا المعاصر.

وقررت مجموعة الخرافي إفساح الطريق أمام الكثير من الطاقات العربية الشابة الباحثة بشغف عن تحقيق ذاتها بالعمل والابتكار والمنافسة. وهكذا كان القرار بإقامة مجمع الخرافي لتصنيع التكنولوجيا المتقدمة الذي يضم مصنع الشركة العربية لتصنيع الحاسبات (لإنتاج وتصنيع وتصميم وتطوير أجهزة الحاسب الآلي ومكوناته)، ومصنع (MAKXALTO) لتصنيع وإنتاج البطاقات الذكية طبقاً لأعلى مقاييس الجودة العالمية. حيث تمّ تشييد هذا المجمع على أرض الكنانة– مصر وحضر افتتاحه د. **أحمد نظيف** رئيس مجلس الوزراء ولفيف من الوزراء وكبار رجال الدولة في مصر. ويعتبر هذا الحدث العربي الإقليمي صرحاً جديداً وافرَ العطاء، يروي ظمأ الصناعة العربية ويدخلها بجدارة عبر بوابة القرن الواحد والعشرين إلى دنيا التقدم التكنولوجي والتفوق الصناعي. وتحقق هذا الإنجاز الضخم بتضافر جهود عدد من الجهات المصرية والعالمية ذات الصلة مع ما حشدته مجموعة الخرافي من طاقات



وإمكانات مادية وبشرية وفكرية لهذا الغرض. تلك الشراكة المميزة تهدف إلى الوصول بطموح الأمة العربية إلى ما يجعلها قادرة على تصنيع وتصدير التكنولوجيا في المستقبل القريب، فضلاً عما يمثله هذا المشروع من مزايا أخرى تتمثل في توفير العملة الصعبة وإتاحة المزيد من فرص العمل لأبناء الوطن. إنه مشروع عربي وطني يرفع شعار "ثورة تكنولوجية بيد عربية".

أكاديمية إيماك الدولية لتكنولوجيا المعلومات

وكانت إيماك الدولية لتكنولوجيا المعلومات حلماً على ورق بالنسبة للشباب العربي الطموح، وجاءت مجموعة الخرافي لتجسّدها على أرض الواقع في مصر، وتأتي أكاديمية إيماك كتتويج لإستثمارات مجموعة الخرافي وكأحد المصادر المهمة لتخريج أجيال عربية جديدة تستطيع محاكاة تكنولوجيا العصر المتطورة، ولهذا الغرض العظيم تميزت الأكاديمية بتوفير برامج وتخصصات دراسية في مجال التجارة الإلكترونية E-Commerce و Oracle و E-business، وقد تخرّج من الأكاديمية حتى الآن 130 في التخصصات التكنولوجية المختلفة، وكانوا من دول مصر والإمارات والسعودية والسودان، ومما أثبت كفاءة وتميز خريجي الأكاديمية أن جميعهم فور تخرّجهم قد اختيروا للعمل في أكبر شركات التقنية الحديثة بالوطن العربي.

وتمنح أكاديمية إيماك الدولية شهادات معتمدة من الأكاديمية العربية للنقل البحري وتكنولوجيا المعلومات وتتمثل هذه الشهادات في ما يلي:

1 – شهادة Techno MBA لخريجي الجامعات، وتعادل درجة ماجيستر في إدارة الأعمال الخاصة بتكنولوجيا المعلومات.

2 – شهادة تقنية خاصة بشركة "Oracle".

3 – شهادة IT Diploma لخريجي الثانوية العامة.

ومن أهم مزايا الدراسة في أكاديمية إيماك الدولية أن أوائل خريجي كل دفعة يحظون بأفضل فرص عمل في إحدى شركات مجموعة الخرافي.


مجمّع الخرافي لتصنيع التكنولوجية المتقدمة

النقل والطاقة

واستكمالاً لتعزيز حضورها في السوق المصرية وقّعت مجموعة الخرافي اتفاقية مع وزارة النقل المصرية والبنك الأهلي المصري لتأسيس شركة للنقل برأس مال 5 مليارات جنيه مصري أي ما يوازي نحو 750 مليون دولار، وتهدف الشركة إلى تنفيذ مشاريع مشتركة في مجال شبكات الطرق والمواصلات وتطوير الموانئ، ويعدّ هذا المشروع من أضخم المشاريع التي تنفذها المجموعة في مصر حيث يقدر إجمالي استثماراتها بنحو 2,4 مليار دولار.

من جهة أخرى، تعتزم المجموعة استثمار نحو مليار دولار في مصر بهدف إنشاء مصفاة لتكرير النفط. ومن المتوقع ان تبلغ الطاقة الإنتاجية فيها نحو 150 ألف برميل يومياً من الزيوت الثقيلة، التي سيتم توفيرها من شركة النصر لتصنيع البترول ومن الأسواق الخارجية. وكانت المجموعة تقدّمت إلى الهيئة العامة المصرية للبترول بدراسة جدوى كاملة للمصفاة حيث من المتوقع ان تستغرق مدة تنفيذ المشروع نحو العامين، على ان يتم استخدامها لاستخراج منتجات خفيفة من السولار والبنزين.


أول كمبيوتر محمول من الشركة العربية للحاسبات

بحيرة قارون

يعدّ مشروع بحيرة قارون من المشاريع الحيوية في مصر، ويتمثل في استخراج الأملاح من بحيرة قارون (الفيوم) الذي يعيد الحياة إلى هذه البحيرة والتي يخشى أن تتحول الى بحر ميت في العام 2010. ويهدف المشروع الى استخراج الأملاح بغية تصنيعها وتحويلها الى منتجات عدة مما يتطلب إنشاء مجمع صناعي ضخم على ضفاف بحيرة قارون باستثمار يصل الى نحو 750 مليون دولار، وعلى مساحة تصل الى 6 آلاف فدان. علماً أن المشروع يهدف الى تصدير ما قيمته 250 مليون دولار سنوياً من المنتجات النهائية والوسطية. وتشمل المرحلة الأولى إنشاء 5 مصانع لإنتاج كبريتات الصوديوم بطاقة 220 ألف طن سنوياً، وإنتاج كلورايد الصوديوم بطاقة 250 ألف طن سنوياً، وإنتاج الصودا الكاوية والكلور بطاقة 32 ألف طن سنوياً للصودا الكاوية و28 ألف طن سنوياً للكلور. كما تشمل المرحلة الأولى إنشاء مصنع لإنتاج 215 ألف طن سنوياً من كربونات الصوديوم، وآخر لإنتاج 30 ألف طن سنوياً من حامض الهيدرو كلورايد.

مجموعة الخرافي
AL-KHARAFI GROUP

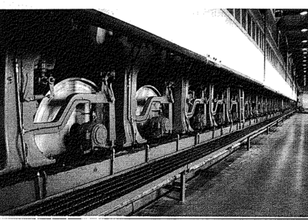
السياحة في سورية

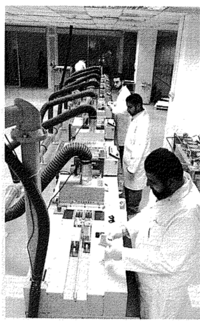
في سياق تركيزها على الأسواق العربية، تواجدت مجموعة الخرافي بقوة في السوق السورية حيث تتركز نسبة مهمة من استثماراتها في القطاع السياحي إلى جانب الاستثمار في قطاع الصناعة وقطاعات أخرى. وفي هذا السياق يقول نائب رئيس المجموعة **مرزوق ناصر الخرافي** ان إجمالي استثمارات المجموعة في سورية بلغ نحو 700 مليون دولار، ومن المتوقع ان يرتفع إلى نحو مليار دولار مع التوجّه نحو تنفيذ مشاريع إضافية بعد الانتهاء من دراستها، خصوصاً بعد صدور تشريعات وقوانين عدة محفّزة ساهمت في خلق بيئة استثمارية متطورة.

وكانت المجموعة بدأت نشاطها في السوق السورية من خلال تطوير فندق بلودان والذي بلغ حجم الاستثمارات فيه نحو 8 ملايين دولار، ثم فندق شيراتون في حلب إلى المساهمة في فندق فورسيزونز. كما تملك المجموعة استثمارات عدة في قطاع الصناعة حيث أقامت مصنعاً للعبوات البلاستيكية اضافة إلى سلسلة مطاعم أمريكانا ومشاريع ستار تاكسي من خلال الشركة الكويتية للاستثمار إلى جانب المساهمة في تأسيس بنك إسلامي برأس مال 100 مليون دولار ومشروع عقاري بقيمة 360 مليوناً. وسبق للمجموعة مؤخراً أن وقعت عقداً مع وزارة السياحة السورية يهدف إلى تطوير مشروع سياحي ضخم بكلفة نحو 218 مليون دولار وهو يمثل أكبر تجمع فندقي في دمشق ويضم نحو 500 غرفة فندقية ومركزاً للمؤتمرات يتسع لنحو 1500 شخص، ومركز أعمال دولياً وآخر تجارياً، ومراكز ترفيهية متطورة من مطاعم ودور سينما ونادٍ رياضي على ان تقوم شركة انتركونتيننتال العالمية بإدارته.

مدينة دبي اللوجيستية

فازت المجموعة مؤخراً بعقد تشييد المقر الإداري الرئيسي و"مجمع المكاتب" في "مدينة دبي اللوجيستية" والذي تبلغ قيمته نحو 1,5 مليار درهم. ومن المتوقع ان يتم انتهاء الأعمال في هذه المرافق في العام 2009. ويشمل مجمع المكاتب 18 مبنى إدارياً وفندقين وشققاً فندقية ومصارف ومراكز للأعمال ومرافق لخدمات الصيانة ومحلات تجارية. وستضم المرحلة الأولى من المجمع 10 مبان إدارية يتألف كل منها من 6 طوابق تمتد كل منها على مساحة نحو 22 ألف متر مربع بالإضافة إلى نحو 110 آلاف متر مربع تحت الأرض مخصصة لمواقف السيارات، إلى مساحات مكتبية تمتد على نحو 198 ألف متر مربع.


خط إنتاج الورق في مصنع إيماك


خط إنتاج البطاقات الذكية – شركة ماكسلتو

"أمريكانا"... عربية 100 في المئة

تعدّ الشركة الكويتية للأغذية (أمريكانا) إحدى ابرز شركات الأغذية على مستوى المنطقة. واستطاعت الشركة خلال السنوات الماضية الاستفادة من الدعم المطلق الذي وفّرته مجموعة الخرافي مما جعلها أول شركة عربية من حيث عدد الوكالات العالمية في مجال الأغذية. وكانت "أمريكانا" أدخلت في العام 1970 مطاعم "ومبي" إلى المنطقة، ثم مطاعم "كنتاكي فرايد تشكن" في العام 1973، لتعزز بذلك حضورها في هذا القطاع حيث يبلغ عدد الوجبات المباعة من مطاعم الشركة نحو 70 مليون وجبة سنوياً. وبعد ان افتتحت أول مصنع لها لإنتاج اللحوم في الكويت، امتدّ نشاطها ليشمل دولاً عربية عدة أبرزها السعودية، مصر والإمارات العربية المتحدة، ليصل عدد منتجاتها الغذائية إلى أكثر من 1200 منتج غذائي. واستمر نمو حجم أعمال الشركة حيث ضمّت تحت مظلتها كلاً من سلسلة مطاعم "سانت سينامون" في مصر والإمارات العربية المتحدة، كما أدخلت سلسلة مقاهي "كوستا كافيه" في كل من مصر ولبنان، واشترت سلسلة مطاعم "بيتزا هات" في مملكة البحرين والتي تضم 10 مطاعم لتنضم بذلك إلى مطاعم سلسلة "كنتاكي وهارديز". ويترافق نشاط الشركة في هذا المجال مع العمل على تطوير الكوادر البشرية المتخصصة لكي تواكب النمو الذي تشهده الشركة.

الاستثمار وإدارة الأصول

وانطلاقاً من رؤيتها الستراتيجية الثاقبة والهادفة إلى الاستثمار في كافة القطاعات المنتجة، دخلت مجموعة الخرافي بقوة إلى قطاع الاستثمار وإدارة الأصول في دولة الكويت والذي يعدّ من القطاعات الاقتصادية الرئيسية. وتمّت ترجمة هذا التوجه من



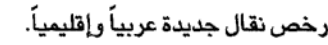
خلال المساهمة في شركات عدة يأتي في مقدمها شركة الاستثمارات الوطنية التي تعدّ من أبرز شركات الاستثمار في الكويت. ويبلغ حجم الأموال التي تديرها الشركة نحو 3,5 مليارات دولار. كما لعبت دوراً مهماً في تأسيس شركات عدة أو المساهمة فيها كـ "الشركة الأولى للاستثمار" التي تعدّ الذراع الاستثمارية للمجموعة في مجال التمويل والصيرفة الإسلامية، والشركة الكويتية الصينية التي يبلغ رأس مالها نحو 270 مليون دولار. إلى ذلك تساهم المجموعة في شركة الساحل للتنمية والاستثمار التي تلعب دوراً مهماً كذلك في قطاع الاستثمار على مستوى دولة الكويت والمنطقة.



محطة الصليبية

المساهمة في MTC

وتملك مجموعة الخرافي حصة ستراتيجية في شركة الاتصالات المتنقلة (MTC) والتي باتت تعدّ اليوم رابع أكبر مشغل للاتصالات النقالة في العالم من حيث الانتشار الجغرافي، وهي متواجدة في الكويت والعراق ومملكة البحرين والمملكة الأردنية الهاشمية ولبنان وأكثر من 13 بلداً أفريقياً. ولدى (MTC) حالياً نحو 13 مليون عميل في 18 بلداً وتقدر قيمتها السوقية بنحو 13 مليار دولار، حيث شكّلت عملية استحواذها على شركة "سلتل" الهولندية مقابل نحو 3,4 مليارات دولار نقلة نوعية في مسيرتها، وهي تتطلع وفقاً لخطة طموحة للحصول على رخص نقال جديدة عربياً وإقليمياً.



مشروع التحدي

وفي ما استعصى ذلك على الكثيرين حول العالم، قررت مجموعة الخرافي قبول التحدي والدخول في سباق مع الزمن لتسخير العلم الحديث في إعادة استخدام مياه الصرف الصحي بإضافة عملية التنقية إلى المعالجة. وهكذا قبلت مجموعة الخرافي الدخول في معركة التحدي لتحقيق المستحيل على أرض الواقع حيث أسفر تعاون مجموعة الخرافي مع شركة ايونكس الأميركية عن ميلاد شركة تنمية المرافق التي خاضت هذه التجربة الرائعة. وبتمويل لم يسبق له مثيل من بنوك كويتية وطنية (محلية)، وبخطة عمل محكمة استطاع الرجال الأبطال تحقيق الحلم وإنجاز المهمة قبل الموعد المحدد بشهور، ليسفر هذا المجهود العظيم عن ميلاد محطة "الصليبية" لمعالجة وتنقية مياه الصرف الصحي، وهو المشروع الذي يعمل الآن على أرض الكويت وأوجد حلولاً إبداعية لمشكلات الريّ الزراعي وغيرها من المجالات التي تحتاج إلى مياه نقية. وقد جاء مشروع معالجة وتنقية مياه الصرف الصحي كأول مشروع بهذا الحجم يتم تنفيذه بنظام الـ B.O.T في دولة الكويت والمنطقة بأسرها، وهو ما ترغب مجموعة الخرافي شيوعه وتكراره في بقية البلدان العربية والأفريقية من أجل تأمين حاجة الحاضر والمستقبل لكل قطرة مياه نقية، بالإضافة إلى ما يمثله هذا المشروع من قيمة عظيمة أخرى وهي حماية البيئة بالتخلص الدائم من مخلّفات الصرف الصحي.

مشاريع أخرى

• بين الشركات الرائدة لمجموعة الخرافي في الكويت شركة للأنابيب وأخرى للكابلات بإجمالي أصول تبلغ نحو 750 مليون دولار.

• استحوذت المجموعة مؤخراً على شركة الصناعات الهندسية الثقيلة وبناء السفن التي تأسست في العام 1974، حيث يبلغ رأس مالها نحو 13 مليون دينار كويتي وهي شركة مقاولات متخصصة في مجال الهندسة وأعمال المقاولات والخدمات





البحرية، حيث توسع نشاطها خلال السنوات السابقة ليشمل مقاولات وصيانة منشآت قطاع النفط. وحققت نتائج مالية ايجابية خلال السنوات الماضية حيث ارتفعت أرباحها من نحو مليون دينار كويتي في العام 2002 إلى نحو 5 ملايين ، فيما ارتفع العائد على حقوق المساهمين من 4,3 في المئة في العام 2002 إلى نحو 19 في المئة في العام 2005.

• أسست مجموعة الخرافي مع شركاء في مصر أكاديمية إيماك الدولية للعلوم والتكنولوجيا وهي متخصصة في إعداد برامج تعليمية على مستوى عال وتمنح شهادات معتمدة من أرقى الجهات العالمية المتخصصة.

• لدى المجموعة نحو 50 شركة تعمل في مصر ويعد مشروع "مرسي علم" أحد ابرز المعالم الاستثمارية للمجموعة في السوق المصرية حيث تقدر تكاليفه الاجمالية بنحو 2 مليار دولار.

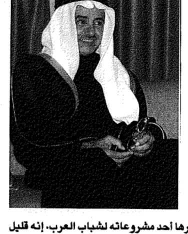
• في إطار تركيز المجموعة على التنمية الاقتصادية والاجتماعية الشاملة نفّذت المجموعة مشروعاً طموحاً في السوق المصرية يهدف الى إنتاج نحو 100 ألف جهاز كمبيوتر عربي، وباكورة الانتاج كانت الكمبيوتر المحمول "أوبن ماكس" على ان يغطي السوق المصرية وعدداً من الدول العربية والافريقية بأسعار تنافسية وفقاً لأعلى معايير الجودة، مع توفير خدمات ما بعد البيع والتحديث التي تلائم متطلبات المستخدمين.

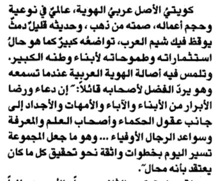
• تملك المجموعة مع شركاء ستراتيجيين شركة لبناء واستثمار فندق في بيروت تقدر حجم الاستثمارات فيه بنحو 110 ملايين دولار.

• تنفّذ الشركة الأردنية الكويتية القابضة مشاريع تقدّر قيمتها بنحو 2 مليار دولار في مشاريع مطار ومصنع أسمنت وفنادق وقرية سياحية وقصر مؤتمرات، بالاضافة الى الاستثمار في البنى التحتية لمنطقة العقبة الإقتصادية.

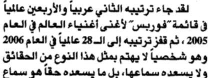
• تملك مجموعة الخرافي حصة ستراتيجية في بنك الكويت الوطني (NBK) الذي يعدّ من أبرز المصارف في منطقة الخليج ويتمتع بتصنيفات إئتمانية تعدّ الاعلى في منطقة الشرق الأوسط.■

ناصر محمد عبد المحسن الخرافي





كويتيّ الأصل عربيّ الهوية، عالميّ في نوعية وحجم أعماله، صمته من ذهب، وحديثه قليلٌ دمثٌ يوقظ فيك شيم العرب، تواضعُه كبيرٌ كما هو حالُ استثماراته وطموحاته لأبناء وطنه الكبير، وتلمس فيه أصالة الهوية العربية عندما تسمعه وهو يردّ الفضل لأصحابه قائلاً: "إن دعاء ورضا الأبرار من الأبناء والآباء والأمهات والأجداد إلى جانب عقول الحكماء وأصحاب العلم والمعرفة وسواعد الرجال الأوفياء ... وهو ما جعل المجموعة تسير اليوم بخطوات واثقة نحو تحقيق كل ما كان يعتقد بأنه محال".



لقد جاء ترتيبه الثاني عربياً والأربعين عالمياً في قائمة "فوربس" لأغنى أغنياء العالم في العام 2005 ، ثم قفز ترتيبه إلى الـ28 عالمياً في العام 2006 وهو شخصياً لا يهتم بمثل هذا النوع من الحقائق ولا يسعده سماعها، بل ما يسعده حقاً هو سماع أخبار عن عشرات الآلاف من فرص العمل التي توفرها أحد مشروعاته لشباب العرب. إنه قليل الظهور، وكمْ من المرات يعتذر بأسلوبه الراقي عن لقاءات وحوارات إعلامية مقروءة ومسموعة ومرئية، لكنه رغم ذلك يوصي إعلامياً بضرورة إظهار عمال مصانع المجموعة لأنه يفخر بهم ويؤمن بأنهم أبطالٌ حقيقيون في دعم مستقبل الاقتصاد العربي المستقل. ويأتي ذلك إيماناً من رئيس المجموعة بأن انتصار الاقتصاد العربي وتحرره على يد العمالة العربية الوفية لا يقل في أهميته عن انتصار الجند في أي من معارك الشرف والدفاع عن الوطن. فهو يرى أن الانتصار في الحالتين يحمل معنى مشتركاً للتحرر والتخلّص من قيود ثقيلة تعرقل تقدّم الأمة العربية. هذه هي حقيقة ناصر الخرافي الذي نفخر نحن أيضاً مع جميع العرب بنبله ودماثة خلقه ونزاهة استثماراته العربية.

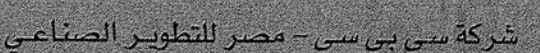
ومن بين جميع مشاريع المجموعة تستشعر أن ناصر الخرافي حريصٌ على ألا يستثمر مالاً أو جهداً إلا في ما ينفع الناس ويعود عليهم بالقيمة الحقيقية.

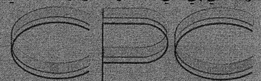
التكريم والميداليات الحاصل عليها :

• ميدالية الإستقلال : حصل عليها من عاهل الأردن الملك عبد الله الثاني العام 2004 .
• شهادة فخرية من د. يحيى جامع – رئيس جامبيا العام 2003 .
• شهادة الدكتوراه الفخرية من الجامعة الأميركية – بيروت في الآداب العام 2006.

المهام والإنجازات

• رئيس مجموعة الخرافي .
• رئيس مجلس إدارة الشركة القابضة المصرية الكويتية .
• عضو مجلس الإدارة في شركة صناعات الألمنيوم .
• مالك وعضو مجلس إدارة جريدة القبس للطباعة والنشر .
• عضو مجلس إدارة بنك الكويت الوطني .
• عضو مجلس إدارة الشركة الكويتية للأغذية (أمريكانا) .
• عضو مجلس إدارة شركة المرطبات التجارية .
• عضو مجلس إدارة مؤسسة الشيخ صباح السالم المبارك الصباح .
• رئيس شركة تطوير المنافع .
• عضو في اللجنة الكويتية الإيرانية لتطوير المشاريع





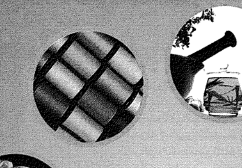
CPC - EGYPT FOR INDUSTRIAL DEVELOPMENT CO.

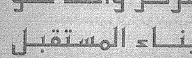
كما يُحسن الصيّاد الماهر الصيد، تحترف "شركة مواد الإعمار القابضة" "CPC" اقتناص الفرص وتحويلها إلى مشاريع رائدة. فلا الجغرافيا ولا المنافسة ولا اختلاف ثقافات الأعمال تمكّنت من وقف مدّ "CPC" وزحفها إلى أسواق جديدة. وسرعان ما تحوّلت إلى شركة عربية وإقليمية من دون أن يعني ذلك أنّها نزعت عنها ثوبها السعودي.

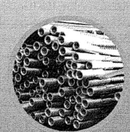
"مركز واحد نحو بناء المستقبل" ليس مجرد شعار اتّخذته "شركة مواد الإعمار القابضة"، بل هو حقيقة منبثقة من الشركات العشر التي تحتضنها الشركة القابضة والتي تلبّي من خلالها متطلبات الأسواق المحلية والدولية من مواد البناء. وتسعى "CPC" جاهدة إلى تطبيق هذا الشعار في جميع الأسواق التي تتواجد فيها بدءاً بالسعودية، مروراً بـ أبو ظبي ودمشق، وصولاً إلى القاهرة والآن في اتجاه الجزائر.

ومؤخراً، شكّلت مصر محطة مهمة ضمن ستراتيجية الشركة التوسعية، فكانت "شركة CPC - مصر للتطوير الصناعي" ثمرة لطموح الشركة الأم ونواة لمشروع تطويري وتنموي في واحد من أسرع الاقتصادات العربية نموّاً واستقطاباً للاستثمارات.

لكن المؤكّد أنّ مصر لن تكون المحطة الأخيرة على طريق النموّ والازدهار، فها هو قطار "CPC" أطلق صفّارته مُعلناً بدء الرحلة نحو محطته المقبلة في الجزائر والمغرب.







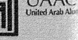

PRMC
(Premco Ready - Mix Co.)

BCC
(Bahra Cables Co.)

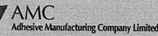






BSC
Bahra Steel Co.






SACODECO
Saudi Co. for Dev. of Const.& Trading Ltd.



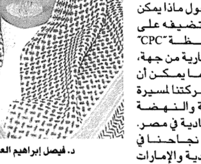
RSC
(Riyadh Steel

"The One Stop Shop Towards Building the Future"

لماذا "CPC" في مصر؟

"عندما قرّر مجلس الإدارة في "شركة مواد الإعمار القابضة" التوجّه نحو مصر، لم يكن قراره وليد صدفة، بل جاء بعد دراسات مستفيضة ومباحثات معمّقة حول ماذا يمكن لمصر أن تضيفه على محفظة "CPC" الاستثمارية من جهة، وحول ما يمكن أن تقدّمه شركتنا لمسيرة التنمية والنهضة الاقتصادية في مصر. فبعد نجاحنا في السعودية والإمارات وسورية، في موازاة دخولنا السنغال من باب التصدير، كانت مصر تحدّياً كبيراً أمام أعيننا ولم يكن الفشل ضمن حساباتنا".





د. فيصل إبراهيم العقيل

"والواقع أنّ مجلس الإدارة كان مُدركاً أنّه على قدر الفرص الكامنة في السوق المصرية، هناك العديد من التحدّيات التي ستواجهنا، خصوصاً أنّ الاقتصاد المصري بات مفتوحاً على الاستثمارات العربية والعالمية وكونه بات محطّ أنظار اللاعبين الكبار. لكن في المقابل، كانت إدارة "CPC" "شركة مواد الإعمار القابضة" متأكّدة أنّ تاريخها الحافل بالإنجازات منذ انطلاقة مصانع الشركة في العام 1979 في السعودية وخبراتها المتراكمة يخوّلانها لعب دور أساسي في خدمة ودعم حركة النهضة والعُمران في المنطقة عموماً انطلاقاً من مصر. وعليه، كانت "شركة CPC – مصر للتطوير الصناعي" بتكلفة استثمارية بلغت نحو 570 مليون جنيه مصري".

"إنّ أهداف "شركة CPC – مصر للتطوير الصناعي" تتمحور حول المساهمة في مسيرة التنمية في مصر ودعم حركة النهضة الاقتصادية بالتعاون مع الهيئة العامة للتنمية الصناعية ووزارة الصناعة المصرية. وسنقوم بتلبية احتياجات السوق من خلال مجمّع صناعي واحد، حديث، متطوّر ومتكامل مبني وفق أرقى المستويات والمعايير العالمية. ومن خلال هذا الشبّاك الموحّد One-Stop Shop، سنعمل على توفير الوقت والخبرة والتكلفة بما يساعد عملاءنا على إنجاز مشروعاتهم وتحقيق أهدافهم بنجاح.

هذه الأهداف سوف نحقّقها من خلال آلية عمل قائمة على:

أولاً: توفير الخدمات من طرق ومياه وكهرباء وشبكات صرف صحّي، وشبكة اتصالات، وبُنية تحتية لمكافحة الحرائق في المجمّع الصناعي، والوقود، وسكن العُمّال والخدمات المساندة من أسواق تجارية ومراكز ترفيه.

ثانياً: جذب المستثمرين للاستثمار في مصر، والمشاركة في عملية التنمية في مجال صناعات مواد البناء والمواد الغذائية والمنسوجات.

ثالثاً: تلبية حاجة السوق بشكل عام عبر مجمّع صناعي واحد ومتطوّر يوفّر الوقت والجهد ويخفّض التكاليف.

رابعاً: إنشاء مركز موحّد تحت إشراف الحكومة المصرية لإصدار التراخيص والتصاريح اللازمة لإنشاء مصانع متخصصة.

خامساً: إنشاء مركز تدريب بالتعاون مع معاهد عالمية لتعليم وتخريج نحو ألف متدرّب سنوياً.

سادساً: توفير أكبر قدر ممكن من فرص العمل".

"وأخيراً، لا بُدَّ من الإشارة إلى أنّ شركة "CPC – مصر للتطوير الصناعي" تأخذ في الاعتبار جانب المسؤولية الاجتماعية لاستثماراتها في مصر حيث تحرص على بناء علاقة طويلة الأمد مع المجتمع المصري وعلى الإسهام في التنمية الاجتماعية والإنسانية. لذا ستقوم الشركة بمساعدة الجمعيات المتخصصة برعاية الأطفال الذين ينتمون إلى أُسرٍ معدومة الدخل بهدف تعليمهم وتدريبهم وربما توفير فرص عمل لهم ضمن المجمّع الصناعي في مراحل لاحقة". ■

د/ فيصل إبراهيم العقيل،
سكرتير مجلس الإدارة،
مدير إدارة تطوير الأعمال
"شركة مواد الإعمار القابضة"



مجمّعُ صناعي متكامل بـ 570 مليون جنيه

وقّعت "شركة CPC – مصر للتطوير الصناعي" عقد شراء وترخيص تنمية وتطوير المنطقة الصناعية في مدينة السادس من أكتوبر مع الهيئة العامة للتنمية الصناعية.

وبموجب الإتفاق، تقوم "CPC – مصر التطوير الصناعي" بتطوير مجمّع صناعي متكامل التخطيط والتقسيم على مساحة 1,5 مليون م2، ويحتضن النشاط مواد البناء، الصناعات الغذائية وصناعات النسيج إضافة إلى مناطق الخدمات المساندة والترفيهية.

وتبلغ حصّة مواد البناء في المجمّع الصناعي 40 في المئة من حجم المشروع الكلّي، مقابل 30 في المئة حصة المواد الغذائية، و20 في المئة للصناعات النسيجية. أمّا مناطق الخدمات فتشكّل 10 في المئة بما في ذلك المرافق الداخلية (طرق، مياه، كهرباء، اتصالات).

وسوف تقوم "شركة CPC – مصر للتطوير الصناعي" باستثمار نحو 570 مليون جنيه على مرحلتين:



مدراء مصانع "CPC"

المرحلة الأولى: التأسيس والتسويق

تتكوّن المرحلة الأولى من المشروع من إعداد البُنية التحتية للأرض وتطوير المنطقة الصناعية باستثمار قدره 120 مليون جنيه مصري على مدى عامين. وسيتمّ في هذه المرحلة تطبيق برنامج ترويج وتسويق المجمّع الصناعي بهدف جذب المستثمرين في قطاع الصناعة من داخل مصر وخارجها.

المرحلة الثانية: نحو شبّاك صناعي موحّد

في المرحلة الثانية، ستقوم "شركة CPC – مصر للتطوير الصناعي" بإنشاء مجمّع صناعي يلبّي احتياجات المشاريع العُمرانية من مواد البناء باستثمار يصل إلى 450 مليون جنيه. ويتكوّن هذا المجمّع الصناعي المتكامل من:

– مصنع الخرسانة سابقة الصب

يقوم هذا المصنع بإنتاج جميع أجزاء المباني من أعمدة وبلاطات أسقف وجسور للطرقات ذات المساحات الكبيرة، سواء كانت مسلّحة تسليحاً عادياً أو مسبقة الاجهاد. كذلك ينتج المصنع أجزاء الهنغارات والأجزاء التزيينية للمنشآت والمصنّعةِ من مادة البيتون المقوّى بالألياف الزجاجية "GRC".

– مصنع حديد التسليح

يتخصص هذا المصنع في قطع وثني وتقوية حديد الدعم، وتصنيع الأسلاك وتجميعها، وشبك الحديد الملحوم، وتقوية أقفاص دعم الحديد وتجميعها.

– مصنع الألمنيوم والزجاج

يقوم بإنتاج مختلف أنواع النوافذ والأبواب خصوصاً نوافذ الواجهات ذات المقاسات الكبيرة.

– مصنع الأعمال الخشبية والجبسية

يتمحور نشاطه حول كلّ ما يتعلّق في مجال التشطيبات الداخلية، ويشمل ذلك: أشغال خشبية بما فيها الأبواب والخزائن، أشغال الجبس للزينة، وأشغال الأثاث والفرش.

– مصنع الهنغارات المعدنية

يقوم هذا المصنع بتصنيع وإنتاج الهنغارات المعدنية للمنشآت الصناعية.

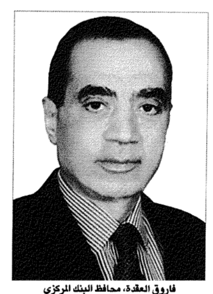
– مصنع مواد الدهان

يقوم بإنتاج كافة أنواع الدهان عالي الجودة المستخدم لطلاء جميع أسطح الجبس والخشب والحديد، وكذلك دهان الآيبوكسي المقاوم للاحتكاك.

– شركة النقل البرّي

توفّر هذه الشركة خدمات النقل البرّي عبر شاحنات حديثة ذات حمولة كبيرة، النقل البرّي والبحري والجوّي عبر شركات الشحن العالمية، خدمات التوصيل السريعة مباشرة إلى المصدر، وخدمات التغليف السريعة. ■

البنوك المصرية في عصر التنافسية


فاروق العقدة، محافظ البنك المركزي

يشهد القطاع المصرفي المصري حالة من الزخم الاستثماري والتنافسية الشديدة في هذه المرحلة تجعله على أبواب عصر جديد. فمنذ مطلع العام الماضي يشهد هذا القطاع ما يمكن اعتباره "جراحة في القلب" تستهدف الدفع به نحو "ماراتون" تنافسي إقليمي لا مفرّ منه. فمن ناحية، جاء التواجد المصرفي الأجنبي المكثف في السوق ليمثل تحدّياً كبيراً خاصة للبنوك العامة والبنوك الخاصة متوسطة وصغيرة الحجم، ومن ناحية ثانية تمثل حالة "الفوران" والنمو السريع الجامح التي يمر بها الاقتصاد الكلي تحدّياً آخر للسوق المصرفية بصفة عامة التي وجدت نفسها مطالبة بملاحقة تطوّرات الاقتصاد، سواء على صعيد ضخ الائتمان الناشط أو على صعيد طرح العديد من المنتجات التي تلائم احتياجات العملاء المتنوعة والمتجددة.

بادر البنك المركزي المصري إلى إجراء ما يشبه "الجراحة الضرورية" للجهاز المصرفي، خاصة للبنوك العامة، عبر تنفيذ برنامج متكامل للتحديث المصرفي يتم تمويله بمنحة من الاتحاد الأوروبي يشمل "الأتمتة" والنظم وتدريب الكوادر البشرية وآليات تقديم الخدمة للعملاء واختصار الوقت اللازم لمنح الائتمان ودراسات السوق وغيرها.

إعادة هيكلة

يتوازى مع ذلك تنفيذ برنامج آخر لإعادة هيكلة الجهاز المصرفي بكامله عبر عمليات دمج واستحواذ كبيرة تستهدف خلق كيانات مصرفية كبيرة – وإن كانت قليلة العدد – قادرة على المنافسة بحيث ينخفض عدد البنوك العاملة في السوق ليصل إلى نحو 25 بنكاً مقارنة بنحو 57 في الوقت الراهن، وبعد أن كانت 64 بنكاً قبل عامين. وفي إطار هذه الخطة أيضاً يتم طرح 80 في المئة من أسهم بنك القاهرة للبيع لمستثمر ستراتيجي وطرح 15 في المئة من باقي الأسهم للاكتتاب العام في بورصة الأوراق المالية، وذلك بعد نجاح عملية بيع بنك الإسكندرية إلى بنك "سان باولو" الايطالي في العام الماضي واحتفاظ الحكومة، مرحلياً، ببنكين كبيرين هما "الأهلي" و"مصر"، وإن كان من المرجح طرح بنك "مصر" أيضاً للبيع في مرحلة لاحقة واحتفاظ الحكومة بالبنك الأهلي المصري فقط.

إعادة هيكلة شاملة للقطاع بهدف خلق كيانات مصرفية كبيرة

بعد نجاح بيع "بنك الإسكندرية" الحكومة تطرح 80% من "بنك القاهرة" لمستثمر ستراتيجي و15% للاكتتاب العام

وجاء قرار إلزام البنوك العاملة في السوق بأن يكون الحد الأدنى لرأس مالها نحو 500 مليون جنيه، وفقاً لقانون البنوك الجديد، ليفتح الباب أمام عمليات دمج واستحواذ واسعة النطاق وبيع عدد من البنوك التي عجز مساهموها على ضخ تمويل لزيادة رأس المال، إلى مؤسسات مالية عربية وأجنبية الأمر الذي أسهم إلى نحو بعيد في تغيير تركيبة السوق والوزن النسبي للأطراف الفاعلة فيها.

ومن المنتظر أن تتواصل عمليات الاندماج الكبيرة في السوق خلال العام 2008 تقودها صفقة اندماج البنك التجاري الدولي مع البنك العربي الأفريقي الدولي، وكذلك إعادة هيكلة بنك الائتمان الزراعي عبر طرح حصة كبيرة (في حدود 51 في المئة) من أسهمه للقطاع الخاص، وكذلك تفعيل دور البنوك المتخصصة لتتواكب مع تطورات السوق وهي بنك التعمير والإسكان الذي من المقرّر أن يستحوذ على البنك العقاري العربي بعد أن بدأ الأول في إجراءات مضاعفة رأس ماله

ليقفز من 550 إلى 1150 مليون جنيه مرة واحدة، وطرح أسهم الزيادة للاكتتاب العام بعد أن تنازل قدامى المساهمين عن حق الأولوية. وبهدف توسيع قاعدة مساهمي البنك وكذلك تفعيل دور بنكي تنمية الصادرات والتنمية الصناعية الذي من المقرر دمجه في بنك العمال المصري بهدف توسيع نطاق عمله في مجال تمويل المشاريع الحرفية الصغيرة وكذلك الورش الصناعية متوسطة الحجم في المدن الجديدة بالتوازي مع جهود الصندوق الاجتماعي للتنمية.

تطوّر يواكب النمو

تمثل أوضاع الاقتصاد الكلي الذي نجح في تحقيق معدل نمو يدور حول 7 في المئة في العام المالي الماضي والمرشح أن يتجاوز 8 في المئة هذا العام، واجتذب استثمارات خارجية تقدر بنحو 11 مليار دولار مرشحة لان تبلغ 15 ملياراً هذا العام حالة من التحدي الكبير لوحدات الجهاز المصرفي حيث بات على المصارف مواكبة هذا النمو وملاحقته بنظم ائتمانية متطورة وتنويع المنتجات لتلائم قاعدة عملاء تتسع يوماً بعد يوم بعد ان أصبحت المنافسة الشرسة هي سمة السوق الرئيسية وهي المنافسة المعتمدة بالدرجة الأولى على الحرفية العالية من ناحية وعلى تقديم منتج منخفض الكلفة للعميل من ناحية ثانية؛ وهما الأمران اللذان حققت فيهما البنوك الأجنبية على وجه الخصوص نجاحاً ساحقاً حتى الآن وتحديداً في قطاع التجزئة والقروض الشخصية.

أيضاً استلزم توسيع حجم أعمال القطاع الخاص المصري وتضخم كياناته لشيوع نمط القروض المسوّقة والتي يشترك في تقديمها أكثر من بنك بهدف توزيع المخاطر الأمر الذي ترتب عليه زيادة حدة المنافسة بين البنوك للاستحواذ على عمليات التمويل الكبيرة والتي تحقق أرباحاً سريعة ومضمونة.

عصر الأرباح الكبيرة

من هنا يرى خبراء مصرفيون وفي مقدمهم رئيس بنك الإسكندرية سان باولو **محمود عبد اللطيف** أن البنوك المصرية دخلت بالفعل عصر التنافسية والانفتاح والأرباح الكبيرة مستفيدة في ذلك من عوامل عدة في مقدمها التطورات الايجابية التي يشهدها الاقتصاد الكلي ونمو المشاريع وكذلك المنافسة الشديدة التي حركت قوى



محمود عبد اللطيف
رئيس "بنك الإسكندرية سان باولو"

محمود عبد اللطيف: البنوك المصرية دخلت عصر المنافسة والأرباح الكبيرة

الإبداع في الجهاز المصرفي.

وتترجم أرقام المراكز المالية للبنوك عن الأشهر التسعة الأولى من العام الجاري ذلك. فقد حققت معظم البنوك قفزات كبيرة في أرباحها. فعلى سبيل المثال قفزت أرباح

عمليات متوقعة خلال العام 2008:

اندماج "البنك التجاري الدولي" مع "البنك العربي الأفريقي الدولي"

دمج مصرفي "التنمية الصناعية" و"العمال المصري"

طرح 51% من "بنك الائتمان الزراعي" للقطاع الخاص

زيادة رأس مال "البنك العقاري العربي" عبر اكتتاب عام



محمد بركات
"بنك مصر"

بنك الإسكندرية التجاري البحري إلى 48,9 مليون جنيه مقابل 4,9 ملايين خلال الفترة نفسها من العام السابق بنسبة نمو 868 في المئة. كما حقق البنك التجاري الدولي أرباحاً بلغت 943,1 مليون جنيه مقابل 653,3 مليوناً بنسبة نمو 44,4 في المئة وقفزت أرباح البنك الأهلي سوسيته جنرال من 369,4 إلى 506,3 مليون جنيه بنسبة نمو 37 في المئة. وحقق البنك المصري الخليجي نمواً في أرباحه بنسبة 8,3 في المئة حيث بلغت 100,6 مليون جنيه مقابل 92,8 مليوناً. وحقق البنك الوطني المصري أرباحاً قدرها 224,8 مليون جنيه، وحقق بنك التعمير والإسكان 125 مليون جنيه أرباحاً مقابل 80 مليوناً بنسبة نمو 54,5 في المئة.

وبلغت أرباح بنك التمويل المصري السعودي 63,6 مليون جنيه مقابل 33,2 مليوناً أي بنسبة نمو 91,4 في المئة. وسجلت أرباح بنك فيصل الإسلامي نمواً بنسبة 37 في المئة حيث بلغت 506 مليون جنيه مقابل 369,4 مليوناً، وحقق بنك المؤسسة العربية المصرفية الدولية أرباحاً قدرها 74,4 مليون دولار مقابل 53,1 مليوناً أي بنسبة نمو 40,2 في المئة. وحقق بنك تنمية الصادرات 70 مليون جنيه أرباحاً مقابل 63,8 مليوناً أي بنسبة نمو 10,3 في المئة.

في هذا الإطار أيضاً حقق البنك الأهلي المتحد – مصر أرباحاً خلال الأشهر التسعة الأولى من هذا العام نحو 131 مليون جنيه بزيادة قدرها 35 في المئة عن الفترة نفسها من العام 2006. ■

رئيس هيئه سوق المال:

البورصة تجني ثمار النموّ والإصلاح

دخلت "سوق المال المصرية" منذ أشهر قليلة مرحلة جني ثمار حزمة السياسات الإصلاحيَّة وبرنامج الخصخصة التي أطلقتها حكومة د.أحمد نظيف قبل 3 سنوات.

ونجحت السوق في أواخر شهر نوفمبر الماضي، في اجتذاب أكثر من 29,6 مليار جنيه (نحو 5,5 مليارات دولار) في غضون 10 أيّام عبر عملية اكتتاب عام لطرح 65 مليون سهم من أسهم "مجموعة طلعت مصطفى القابضة". حيث بلغ معدّل التغطية 41,4 مرة الأمر الذي يعكس قدرة السوق على اجتذاب رساميل ضخمة من ناحية، ودمج شرائح متزايدة من صغار المستثمرين في آليات التعامل بالبورصة، ومن ثمّ الاستفادة من ثمار الإصلاح الاقتصادي الجاري وذي الإيقاع المتسارع. وقبل هذا الطرح بنحو 3 أشهر نجحت البورصة أيضاً في تغطية اكتتاب عام آخر لـ"مجموعة غبور" لتصنيع السيّارات" جي أوتو" بنحو 17 مرَّة الأمر الذي يشير إلى تزايد ثقة المستثمرين بالسوق.

وبين الحدثين كان وزير الاستثمار د.محمود محي الدين يطلق بورصة متخصصة للمشروعات الصغيرة تستهدف الاستجابة لحاجة متزايدة في السوق لتمويل مثل هذه المشاريع ومساعدتها على لعب دور أكثر كفاءة وفعالية في الاقتصاد الوطني.

هذا ما أكّد عليه رئيس "الهيئة العامة لسوق المال" د.أحمد سعد عبد اللطيف في معرض تقييمه لواقع السوق وآفاقها المستقبلية وذلك في مقابلة مع "الاقتصاد والأعمال"، هنا نصها:

■ تمرُّ سوق المال المصرية بمرحلة تحوّل تاريخي، ما هي رؤيتكم لواقع السوق وآفاق تطوّرها؟

□ يمكن القول أنّ سوق المال المصرية قطعت شوطاً طويلاً على طريق التحوّل إلى مركز مالي إقليمي بعد أن أصبحت تمثّل نقطة جذب مهمة جداً لمعظم المستثمرين في دول المنطقة خصوصاً كبار المستثمرين في دول الخليج العربي، والصناديق الاستثمارية الإقليمية والعالمية. والسوق بدأت تنطلق في أداء وظائفها الرئيسية سواء في توفير التمويل اللازم للمشاريع الكبيرة أو في توسيع قاعدة الملكية في المجتمع واجتذاب شرائح من المصريين لم يكن لهم سابق تعامل مع سوق المال.

والظواهر على ذلك عديدة منها نجاح عمليات الطرح العام الكبيرة التي شهدتها السوق مؤخراً ومنها تجاوز متوسط حجم التعاملات اليومي أكثر من مليار جنيه وهو رقم مرشح لمزيد من النموّ في الأشهر القليلة المقبلة، ومنها اختبار نجاح أدوات وآليات جديدة في السوق الأمر الذي يشير إلى نضوج السوق واستيعابها لكل ما هو جديد.

أدوات وآليات جديدة

■ وما هي طبيعة هذه الآليات والأدوات الجديدة في سوق المال؟

□ شهدت السوق مؤخراً اعتماد أدوات وآليات جديدة بهدف رفع كفاءتها وتوسيع نطاق عملياتها وتعزيز دورها التمويلي والاستثماري. ومن هذه الأدوات والآليات يمكن رصد أهمّها والتي تتمثل في إنشاء بورصة النيل للشركات الصغيرة والمتوسطة (NILEX) وتنظيم عمل الرعاة المعتمدين للشركات الصغيرة والمتوسطة، واضافة نشاط شركات خدمات الإدارة في مجال صناديق الاستثمار، ووضع قواعد لتنظيم تجزئة القيمة الاسمية لأسهم الشركات المقيّدة، وإعداد مشروع قواعد منظّمة لأسهم الخزينة، والسماح بقيد شركات التعامل والوساطة في السندات كمتعاملين رئيسيين لدى وزارة المالية، وتنظيم نشاط وثائق صناديق المؤشرات، وتنظيم نشاط صانع السوق.

وهذه الأدوات والآليات استلزمت بطبيعة الحال صدور العديد من القرارات والتعديلات التشريعية يذكر منها القرار الرقم 62 بشأن قواعد قيد الأوراق المالية المصدّرة من الشركات الصغيرة والمتوسطة. وكذلك القرار الرقم 63 بشأن قواعد التداول والمقاصة والتسوية المتعلقة بالمشروعات الصغيرة والمتوسطة. كما أصدر وزير الاستثمار عدداً من القرارات منها القرار الرقم 293 بإضافة نشاط صانع السوق إلى أنشطة الشركات العاملة في مجال الأوراق المالية، والقرار الرقم 295 لسنة 2007 بإضافة نشاط شركة خدمات الإدارة في مجال صناديق الاستثمار.

فورة استثمارية

■ من الملاحظ أنّ سوق المال باتت تجتذب سيولة ضخمة سواء من مصادر محلية أو خارجية. كيف يمكن توجيه هذه السيولة وجهة ايجابية بحيث لا تضرّ السوق عبر عمليات المضاربة ؟

□ من المعروف أنّ المنطقة العربية تمرُّ

■■

ترشيد الفورة الإستثمارية لتخدم كافة القطاعات الاقتصادية

■■

الآن بما يمكن اعتباره فورة استثمارية كبيرة ناتجة عن فوائض النفط الضخمة التي تراكمت سواء لدى بعض البلدان العربية أو شركات القطاع الخاص الكبيرة في هذه البلدان. وهذه الفورة بطبيعة الحال تبحث عن استثمار آمن ومربح ولا يعاني من بيروقراطية أو مضايقات. ونجحت جهود الحكومة المصرية في توفير المناخ الملائم لهذه الفوائض فبدأت في التدفّق إلى مصر وحصلنا في العام الماضي على استثمارات مباشرة تزيد على 11 مليار دولار، وهو رقم غير مسبوق. وإذا كان البعض يعتقد أنّ الاستثمارات العربية تُفضّل البورصة والعقار فنحن من خلال البورصة نسعى إلى ترشيد هذه التدفّقات والاستفادة منها بأقصى قدر ممكن بحيث يتمّ تنويع القنوات الاستثمارية التي تذهب إليها والدليل على ذلك أنّ شركات صناعية تحصل على تمويل لتوسّعاتها من البورصة سواء عبر زيادة رؤوس أموالها أو عبر تبادل حصص الملكية وكذلك قطاع الخدمات والمصارف وغيرها. إذاً، فالبورصة تلعب دوراً مهماً في هذا المجال. وإذا نظرنا إلى هيكل الاقتصاد المصري في هذه المرحلة نجد أنّ النموّ يطاول كافة قطاعاته. فالصناعة تنموّ وصادراتها تزيد وكذلك قطاع الزراعة وقطاع الخدمات والسياحة وغيرها. وهذا يعطينا مؤشرات جيدة للمستقبل حيث من المتوقّع أن نحقق معدّل نموّ هذا العام اكبر من المعدل الذي تحقق العام الماضي والذي بلغ 7,1 في المئة.

شركات عربية

■ **تشهد البورصة أيضاً دخول شركات عربية ذات ملاءة مالية كبيرة، ما هي دلالات ذلك، وماذا تضيف هذه الشركات للسوق؟**

□ يمثل دخول شركات عربية تعمل في مجالات الخدمات المالية وغيرها إلى سوق المال المصرية دلالة على نضج السوق وجاذبيتها الاستثمارية وأنها مركز مهم في المنطقة العربية كما أنّ أحد أهداف مثل هذه المجموعات خدمة عملائها الكبار القادمين من دول منطقة الخليج للاستثمار في البورصة المصرية. ووجود مثل هذه المجموعات الكبيرة يحقّق العديد من الفوائد للسوق منها تطوير الخدمات المقدّمة للعملاء سواء كانوا محليين أو خارجيين، وكذلك تعزيز التنافسية بما يخدم السوق ككل. ■

المصارف العربية في مصر قاطرة لتوسيع السوق وإدخال الصيرفة الإسلامية

جاء تدفّق الاستثمارات العربية على القطاع المصرفي المصري في غضون العامين الماضيين ليمثل متغيراً جديداً في السوق المصرفية يدفعها للمُضي في مسارات لم يكن مخططاً لها من قبل.

فعلى الرغم من أن هذا التدفّق يعكس رغبة لدى المؤسسات المالية العربية – الخليجية على وجه الخصوص – في اقتناص فرص استثمار سانحة ومغرية في سوق تتسم بالديناميكية والعمق والنمو السريع، ويستهدف تغيير أنماط السوق ومنتجاتها، إلا أن المتغير الأكبر الناتج عن هذا التدفّق الكبير سوف يتمثل في دفع القطاع المصرفي المصري بخطى أسرع نحو عالم الصيرفة الإسلامية الذي بدأ يظهر على استحياء على الخريطة المصرفية في مصر.

في الوقت الذي استحوذت مؤسسات مالية عربية كبرى على أكثر من ستة بنوك محلية متوسطة وصغيرة الحجم هي بنوك: "الوطني المصري" الذي استحوذ عليه بنك الكويت الوطني؛ و"البنك الوطني للتنمية" الذي استحوذ عليه كونسورتيوم مالي يقوده بنك أبو ظبي الإسلامي؛ و"بنك الإسكندرية التجاري البحري" الذي استحوذ عليه بنك دبي الإسلامي؛ و"بنك مصر رومانيا" الذي استحوذ عليه بنك بلوم اللبناني؛ و"بنك القاهرة الشرق الأقصى" الذي استحوذ عليه بنك عوده؛ و"بنك الدلتا الدولي" الذي استحوذ عليه البنك الأهلي المتحد البحريني.

وفي الوقت الذي يسعى بنك المشرق الإماراتي للاستحواذ على "بنك القاهرة" المطروح للبيع لمستثمر رئيسي، من المنتظر أن يتم تحويل بنكين من هذه البنوك الستة – تمثل حصتها 17 في المئة من إجمالي حجم السوق – إلى مصارف إسلامية كاملة، بينما تدرس بقيه البنوك طرح منتجات إسلامية ضمن أدواتها المالية في السوق.

أشرف الغمرواي: مستقبل واعد للمنتجات المالية الإسلامية في السوق المصرية

السوق مؤهلة

وإذا كانت الصيرفة الإسلامية تمثل مجال الخبرة الرحب للمصارف الخليجية التي دخلت مصر مؤخراً، فإن السوق المصرية مؤهلة لتلقي هذه النوعية من الخدمات، كما يقول **أشرف الغمراوي**، عضو مجلس الإدارة المنتدب الرئيس التنفيذي لبنك التمويل المصري السعودي وهو أحد البنوك العاملة في مجال الصيرفة الإسلامية في مصر. ويشير **الغمراوي** إلى أن منتجات الصيرفة الإسلامية باتت تجتذب شرائح متنامية من المجتمع المصري نظراً للمزايا التي تتضمنها هذه المنتجات واختيار نجاحها في أسواق متباينة بما فيها أسواق أوروبية وأميركية من ناحية، وبسبب تفضيل بعض عملاء البنوك التعامل بهذه المنتجات المستندة إلى مبادئ الشريعة الإسلامية لأسباب شخصية من ناحية ثانية.

ويتوقع **الغمراوي** مستقبلاً جيداً للمنتجات

المالية الإسلامية في السوق المصرية نظراً لامتلاك هذه المؤسسات قدرات مهنية احترافية عالية المستوى وملاءة مالية كبيرة تساعدها على تقديم منتجات ذات كلفة منخفضة، وبالتالي تتوافر لها مزايا تنافسية في السوق.

شركات وأفراد

وإذا كانت الصيرفة الإسلامية هي إحدى ثمار دخول المصارف العربية للسوق المصرية، فإنّ النتيجة الثانية لهذا الاستثمار تتمثل في العمل على توسيع نطاق السوق وإدخال تكنولوجيا جديدة، حسب ما يقول مدير عام البنك الأهلي المتحد – مصر **حسام عثمان**، مشيراً إلى أن البنوك العربية العاملة في السوق المصرفية المصرية تمثل نقطة إيجابية في السوق على محاور عدة:

المحور الأول، يتمثل في أن مجيئها في حد ذاته هو بمثابة رسالة ثقة بالسوق وبفرص النمو المستقبلية فيها، وبالتالي وجدت هذه البنوك في السوق المصرية فرصاً استثمارية جاذبة.

المحور الثاني، يتمثل في أن هذه المصارف تمثل تحدياً تنافسياً للمصارف التقليدية القائمة، وبالتالي سوف يؤدي ذلك إلى تحسين أداء هذه المصارف بما يخدم أهداف السوق بصفة عامة، يضاف إلى كل ذلك طبيعة المنتجات المالية العصرية التي تطرحها هذه المصارف، الأمر الذي يتيح التنوّع في السوق ويتيح للعملاء إمكانيات واسعة من الاختيار من بين تشكيلة متنوعة من المنتجات وقد بدأ ذلك واضحاً بجلاء خلال الأشهر القليلة الماضية.

خدمة الشركات والأفراد

ويضيف **حسام عثمان**: "إنّ ستراتيجية عمل المصارف العربية في مصر ترتكز على خدمة الشركات والأفراد، ففي الوقت الذي تسعى فيه هذه المصارف للوصول إلى أكبر عدد ممكن من العملاء عبر اجتذابهم بمنتجات تجزئة مصرفية متنوعة، تسعى من خلاله أيضاً إلى خدمة الشركات لا سيما الشركات العربية التي دخلت السوق مؤخراً وترتبط بعلاقات مصالح مع البنوك الأم في دول الخليج العربي. وتعتمد هذه الشركات في تمويل مشاريعها على القروض المشتركة وهو نوع من التمويل حققت فيه المصارف العربية الخليجية نجاحاً كبيراً يستند إلى خبرات متراكمة. وتوقع **حسام عثمان** أن



حسام عثمان: المصارف العربية في مصر تستهدف الأفراد والشركات

تحقق تجربة الاستثمار العربي في المجال المصرفي في مصر نجاحاً ملموساً خلال السنوات القليلة المقبلة نظراً للنمو المتوقع للسوق بصفة عامة ارتكازاً على سياسات حكومية جاذبة للاستثمار، خاصة الاستثمار العربي، وارتكازاً على نمو كعكة السوق المصرفية في حد ذاتها، حيث أن نسبة من يتعاملون مع المصارف من بين أفراد الشعب المصري هي نسبة متدنية مقارنة بالأسواق المجاورة ومقارنة بعدد السكان الضخم حيث لا تزيد هذه النسبة على 10 في المئة بما يعني أن إجمالي عدد الحسابات المصرفية لا يزيد على 7 ملايين حساب أكثر من نصفها حسابات خاملة أو مجمدة أو حسابات قروض موظفين. وبالتالي على المصارف العربية أن تعمل على توسيع حجم الكعكة واجتذاب شرائح جديدة من السوق خاصة من الشباب وصغار السن وهو ما يجري التخطيط له بالفعل في عدد كبير من البنوك حالياً عبر طرح بطاقات إئتمان تناسب هؤلاء العملاء الجدد وكذلك التوسّع في نظم الإقراض الشخصي الاستهلاكي سواء لتمويل شراء سيارات أو مساكن أو حتى قضاء رحلات ترفيهية بالخارج، الأمر الذي يعني أن السوق المصرفية في مصر مقبلة على مرحلة جديدة تتسم بالتنافسية الشديدة وسرعة الإيقاع والابتكار في أساليب تأدية الخدمة أو طرح المنتجات، وعلى الجميع أن يستعدّ لهذه المرحلة حتى تستفيد كافة الأطراف بما فيها السوق ذاتها.

تحالفات واندماجات

ويرى الخبير المصرفي **رائد علام** أن مستقبل السوق المصرفية في مصر بصفة عامة ينتظر مرحلة جديدة من التحالفات والاندماجات، وأن المصارف العربية التي دخلت السوق خلال العامين الماضيين هي التي سوف تقود موجة التحالفات والاندماجات المقبلة نظراً للملاءة المالية الكبيرة المتوفّرة لهذه المصارف ورغبتها في أن تتحوّل إلى كيانات ضخمة تستحوذ على حصص سوقية كبيرة، وبالتالي سوف تصبح المصارف العربية لاعباً رئيسياً في السوق وتنمو حصتها السوقية لتلامس نسبة 30 في المئة على الأقل في غضون 5 سنوات وذلك في ظل الخطط المعلنة من جانب هذه البنوك من حيث اعتزامها إجراء زيادات كبيرة من رساميلها لتتجاوز المليار جنيه في عدد من البنوك لأنها جاءت مدفوعة بأهداف استثمارية تسعى لتحقيقها وقد جاءت لتبقى وتتوسّع وتنمو.

ويضيف **رائد علام** أن السوق المصرفية في مصر تمر الآن بمرحلة تحوّل تاريخي في ضوء عدد من المتغيرات، منها انخفاض حصة المصارف العامة في السوق ودخول بنوك أجنبية عالمية إلى جانب المصارف العربية، وتطور نمط العملاء واحتياجاتهم حيث أصبح القطاع الخاص هو العميل الرئيسي الذي يتم توجيه الإئتمان له بدلاً من شركات القطاع العام، وبالتالي فإن هذه المتغيرات سوف تعيد صياغة وترتيب أوضاع السوق خلال السنوات القليلة المقبلة. ومن ثم من المتوقع أن تكون المصارف العربية هي أحد اللاعبين الرئيسيين في هذه السوق. ■

رائد علام: مرحلة جديدة من التحالفات والاندماجات تنتظر السوق المصرفية

"البنك الأهلي المصري": 3 مشاريع للتطوير وإعادة الهيكلة


رئيس مجلس الإدارة حسين عبد العزيز

بدأ "البنك الأهلي المصري" يجني ثمار تطبيق الخطّة الشاملة لتطويره وإعادة هيكلته التي بدأ تنفيذها في نهاية العام 2005، والتي تهدف إلى تحديث وتطوير كافة أنظمته ليستمرّ كأقوى كيان مصرفي قادر على المنافسة محلياً وإقليمياً.

شملت خطّة التطوير وإعادة الهيكلة التي ينفّذها "البنك الأهلي المصري" بالتعاون مع كبرى المجموعات الاستشاريّة الدوليّة الأوروبيّة والأميركيّة المتخصصة في التخطيط الستراتيجي وإعادة هيكلة المؤسسات المالية، 3 مشروعات رئيسية:

المشروع الأول، هو مشروع التخطيط الستراتيجي الذي تنفّذه مؤسسة Mckinsey & Company العالميّة المتخصصة في مجال تقديم الاستشارات الستراتيجيّة للمؤسسات الماليّة الكبيرة دولياً. وقد تمّ بالفعل إعداد خطة العمل الستراتيجيّة للبنك للسنوات الخمس المقبلة 2007/2011، تمّ فيها تحديد تحليل شامل لأنشطة البنك وتقييم للوضع القائم ونظرة البنك المستقبليّة للسوق المصرفيّة المصريّة. كما تمّ تحديد المهمة والرؤية والتطلعات الستراتيجيّة وأولويات العمل للبنك وأنشطته الرئيسيّة وتحديد الأهداف المستقبليّة لأداء البنك من خلال إعداد التوقّعات الماليّة والاقتصاديّة للبنك. كما حدّدت الخطة 7 أولويات ستراتيجيّة لـ"البنك الأهلي المصري"، وقد قام مجلس الإدارة بوضع أولويات الخطوات الستراتيجيّة وتسلسلها بناءً على أهميتها النسبيّة، بالنسبة لأدائه وقدراته على التنفيذ. وقد بدأ البنك بتنفيذ 3 مشروعات ذات أولوية ستراتيجيّة وهي الأكثر أهمية بالنسبة اليه في الوقت الراهن، وهي:

- تطوير الهيكل التنظيمي للبنك وإدارته ونُظم الرقابة فيه وقدراته وعملياته.
- تطوير إدارة الائتمان في البنك بهدف تحسين جودة الأصول.
- تطوير الستراتيجيّة التجارية للتجزئة في البنك.

والمشروع الثاني، هو مشروع الدعم الفنّي وإعادة الهيكلة المقدّم من الاتّحاد الأوروبي FISC 2 وتنفّذه المجموعة الاستشاريّة الهولنديّة الأميركية Bearing Point - ING ويشمل مشروعات تطوير الأنشطة التالية:

- تطوير إدارة المخاطر (Development of Risk Management).
- تطوير الموارد البشريّة (Development of Human Resources).
- تطوير تكنولوجيا المعلومات والعمليات ونُظم إدارة المعلومات Development of (IT/OPS/MIS).

أمّا المشروع الثالث، فهو مشروع الدعم الفنّي المقدّم من "بنك الاستثمار الأوروبي EIB"، والذي تنفّذه المجموعة الألمانيّة GFA-Consulting Group GmbH ويختص بتطوير الـFront Office لأنشطة الشركات Corporate وتشمل مشروعات تطوير الأنشطة التالية:

- تطوير أنشطة التسويق الائتماني للشركات (Corporate Credit Marketing).
- تطوير أنشطة التسويق الائتماني للأنشطة الصغيرة والمتوسطة SME's.
- تطوير أنشطة الاستثمارات المباشرة (Direct Investment®)
- تطوير نُظم إدارة المعلومات للأنشطة الصغيرة والمتوسطة (Management Information Systems (MIS/SMEs)). ■

ارتفاع العوائد بنسبة 35 في المئة

حقق "البنك الأهلي المتحد" - مصر عائداً صافياً بلغ 131 مليون جنيه خلال الأشهر التسعة الأولى من العام، بزيادة نسبتها 35 في المئة عن الفترة نفسها من العام الماضي، وبلغ صافي ايرادات النشاط نحو 195 مليون جنيه بزيادة نسبتها 23 في المئة، كما زاد صافي الربح بنسبة 23 في المئة ليصل إلى 117 مليوناً.

أما بالنسبة للقروض الممنوحة للعملاء فقد وصلت إلى 2,007 مليون جنيه مصري بزيادة قدرها 932 مليوناً (87 في المئة) مقارنة برصيد قروض العملاء في ديسمبر 2006، في حين شهد إجمالي الأصول نمواً قدره 1,1 مليار جنيه (27 في المئة) ليصل إلى 5,1 مليارات.

واعتبر المدير التنفيذي والعضو المنتدب للبنك جيمس جولد: "إن تحقيق مثل هذه النتائج المالية يعود للعمل الجاد الذي قام به فريق عمل البنك، كما يعكس التقدم الملحوظ الذي حققناه منذ بداية العام 2007 في التحول إلى مؤسسة مالية تسير وفق أحدث الأساليب المصرفية، وعلى مدار تلك الفترة كرّسنا جهودنا من أجل التطوير والنهوض بنظام إدارة البنك وإدارة المخاطر، بالإضافة إلى طرح المنتجات الجديدة".

يشار إلى أنّ "وكالة ستاندرد آند بورز" للتصنيف الائتماني قامت في نوفمبر 2007 بتعديل تصنيف "البنك الأهلي المتحد" (البحرين) ليصبح مستقراً. كما أكدت المؤسسة أيضاً على تصنيفاتها الائتمانية "-A" بالنسبة للمدى البعيد و"A - 2" للمدى القصير، وقد عكست تلك التقديرات أهمية الدور الريادي الذي يتمتّع به "البنك الأهلي المتحد" في البحرين والتوظيف الجغرافي المتميّز الذي تفوّق به على غيره من نظرائه الإقليميين، إضافة إلى تطوّر الأداء المالي وقوة وجودة أصوله".





البنك العربي الأفريقي الدولي
ريادة وأرباح متزايدة

استطاع البنك العربي الأفريقي الحفاظ على مكانته الرائدة في إرساء التوجّهات الحديثة على صعيد الصناعة المصرفية، من خلال خطواته الرائدة في مجالي التجزئة المصرفية والتطوير. والبنك، الذي تأسس في العام 1964 بقانون خاص ليكون أول بنك عربي متعدد الجنسية في مصر، يعتبر اليوم أحد البنوك الرائدة في المنطقة، وقد حصد جائزتين في العامين 2006 و2007 دليلاً على تميزه.



حسن عبد الله

من أبرز سمات نجاح البنك نموه المطرد، وأرباحه المتزايدة على مدى السنوات الخمس الماضية. وجاءت نتائج الأشهر التسعة الأولى من العام 2007 لتسجل أعلى معدلات النمو. ففي نهاية سبتمبر 2007 ومقارنة بالعام الماضي، زادت الأرباح 88 مليون دولار (51 في المئة)، وارتفع إجمالي الأصول 40 في المئة ليصل إلى 7 مليارات دولار، ونمت ودائع العملاء 37 في المئة لتصل إلى 4,8 مليارات. كما زادت القروض والتسليفات ملياراً لتصل إلى 2,4 مليار دولار. أما الفروع فزادت بنسبة 26 في المئة وماكينات الصرف الآلي (ATMs) بنسبة 25 في المئة.

إقليمياً، حافظ البنك على دعم فرعيه في الإمارات العربية المتحدة (أبو ظبي، دبي) فزاد حجم الأعمال فيهما بنسبة غير مسبوقة بلغت 193 في المئة أي ما يمثل 8 في المئة من إجمالي ميزانية البنك. كما تضاعفت أرباح البنك في الخارج نتيجة نجاح فرعي أبو ظبي ودبي في دخول مجال تمويل الشركات والقروض المسوقة في دولة الإمارات، واستقطاب كبرى الشركات العالمية في مجالات الصناعة والتشييد.

في العام 2005، حقق البنك أول عملية استحواذ في قطاع البنوك الخاصة في مصر بشرائه كامل أسهم بنك مصر أمريكا الدولي واندماج البنكين تحت اسم وشعار البنك العربي الأفريقي الدولي. وجاءت الخطوة امتداداً لستراتيجية النمو التي ينتهجها البنك وحرصه على تدارك التغييرات في الصناعة المصرفية وزيادة درجة المنافسة في الخدمات المالية. وقد أدى الاندماج إلى نمو قاعدة عملائه، فضلاً عن التوسع الجغرافي لشبكة فروعه داخل مصر.

ويواصل البنك نشاطه في مجال الاستثمار والعمليات الاستثمارية وتمويل الشركات والاستشارات المالية، وقد أصبح من أكبر بنوك الاستثمار، حيث قام بإدارة وإصدار العديد من السندات والقروض المشتركة. علاوة على دوره المتخصص في مجالات الدمج والاستحواذ والخصخصة. إلى جانب تقديم خدمات استثمارية أخرى مثل دوره كأمين حفظ للأسهم المحلية Custody Services، إضافة إلى خدمات مختلفة متعلقة بالأسهم الدولية. ويقوم البنك بدور بنك المقاصة المعتمد لدى الهيئة العامة لسوق المال وشركة مصر للمقاصة لتسوية عمليات التداول في بورصة الأوراق المالية. كما يقدم خدمة تسوية التداول لشركات السمسرة المرخص لها. وجدير بالذكر في هذا المجال، حصول البنك على الرخصة الرقم (1) في نشاط المتعاملين الرئيسيين Primary Dealers للسندات الحكومية وأذون الخزانة حيث يقوم بتغطية الاكتتاب في السندات الحكومية في السوق الأولية، كما يقوم بدور صانع السوق لهذه الإصدارات في السوق الثانوية، إضافة إلى خدمة الشراء الهامشي Margin Lending للأوراق المالية.

أما أحدث توجّهات البنك نحو التوسّع فتتمثل في تأسيسه لشركة العربي الأفريقي لإدارة الاستثمارات، التي تضم نخبة من الخبراء المتخصصين في مجالات الاستثمار المختلفة وتضع ستراتيجيات متنوعة وتقترح الحلول المثلى التي تتناسب مع الأهداف الاستثمارية للعملاء مع تقليص حجم المخاطر إلى أقل درجة ممكنة، من خلال تنوع أوجّه الاستثمارات المحلية والأجنبية.

نشاط متزايد في مجال الاستثمار وتمويل الشركات والاستشارات المالية

وتماشياً مع التزام البنك الراسخ بالمساهمة في خدمة المجتمع، واصل البنك دعمه ورعايته للأنشطة الاجتماعية المختلفة من خلال مبادرته "وفاء لمصر" التي تأسست أوائل هذا العام، وهي رؤية متكاملة لتطوير دور المؤسسات في خدمة المجتمع المصري في مجاليّ الصحة والتعليم حيث يتجاوز البنك دور الجهة المانحة لتبني وتنفيذ برامج التطوير. ففي مجال الخدمة الصحية، يستمر البنك في تجديد وتطوير مستشفى الأطفال الجامعي التخصصي (أبو الريش) حيث يقوم بالتعاون مع إدارة المستشفى بتطوير البنية الأساسية، وتدريب العاملين إضافة إلى تحديث الخدمات في المستشفى.

وتعدّ مؤسسة "وفاء لمصر" الأولى التي ينشئها بنك مصري، مما يرسخ مكانته كواحد من أكثر البنوك اهتماماً بمسؤوليته تجاه المجتمع، لتنضم إلى مبادراته الأخرى المتعددة، فقد كان البنك العربي الأفريقي الدولي أول بنك في مصر يدخل البطاقات الائتمانية في أواخر الثمانينات، كما أنشأ أول غرفة تداول في مصر، إضافة إلى كونه أول بنك يمد ساعات العمل لتصل إلى ثماني ساعات ونصف يومياً، وأخيراً قدم بطاقات Visa Mini كأصغر البطاقات حجماً في مصر.

وفي مجال التعليم، استمرت مسابقة البنك العربي الأفريقي الدولي التعليمية للعام الخامس على التوالي. وهي الأولى من نوعها في مصر، وتهدف إلى تشجيع الطلبة على ابتكار أو تطوير منتج مصري. ■

ملف خاص

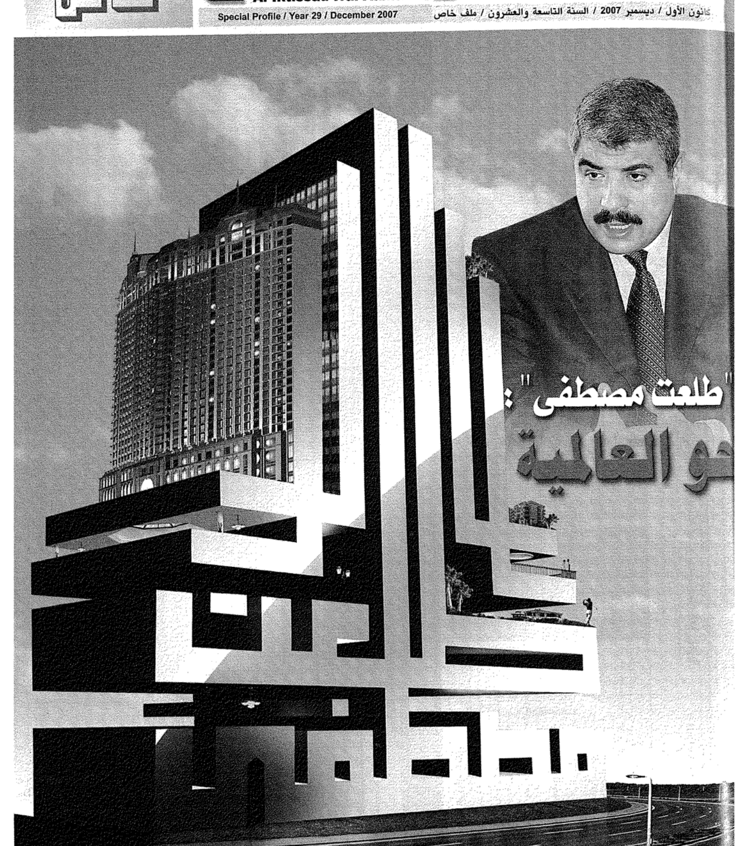
الاقتصاد والأعمال

Al-Iktissad Wal-Aamal

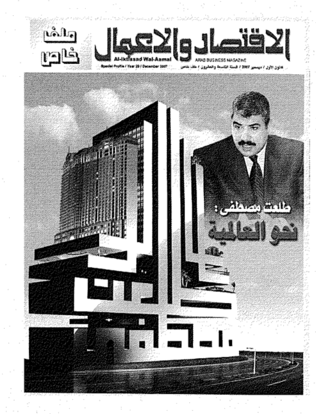
ARAB BUSINESS MAGAZINE

Special Profile / Year 29 / December 2007

كانون الأول / ديسمبر 2007 / السنة التاسعة والعشرون / ملف خاص



لماذا هذا الملف



بالتزامن مع "ملتقى القاهرة للاستثمار" الثاني يصدر هذا الملف الخاص عن **مجموعة طلعت مصطفى القابضة**، الشركة الأولى في مصر في مجال التطوير العقاري والسياحي. فلماذا هذا الملف؟

خلال "ملتقى القاهرة للاستثمار" الأول (ديسمبر 2006) كانت **مجموعة طلعت مصطفى القابضة** راعياً ماسياً للملتقى الذي نظمته **مجموعة الاقتصاد والأعمال** بالتعاون مع وزارة الاستثمار والهيئة العامة للاستثمار والمناطق الحرة في مصر. وخلال الملتقى المذكور تمّ تكريم المهندس **هشام طلعت مصطفى** وتسليمه جائزة **"الاقتصاد والأعمال"** التي تحمل اسم **"الريادة في الإنجاز"**، تقديراً لإنجازاته وعطاءاته.

وفي حديث أجرته مجلة **"الاقتصاد والأعمال"** مع رئيس المجموعة ونشر في العدد المتزامن مع الملتقى، أعلن **هشام طلعت مصطفى** أنه يعتزم طرح قسم من أسهم المجموعة على الاكتتاب، بعد أن قطعت المجموعة شوطاً كبيراً في عملية المأسسة.

وعشية انعقاد "ملتقى القاهرة للاستثمار"، وتحديداً قبل أقل من شهر، نفذ **هشام طلعت مصطفى** ما قاله، وتمّ طرح 395 مليون سهم في اكتتابين: عام خصص للأسواق الخارجية في أوروبا والولايات المتحدة وبلدان الخليج، وخاص خصص للسوق المصرية. وجاءت نتائج الإقبال باهرة.

وفي الحديث المشار إليه، أعلن **هشام طلعت مصطفى** أن المجموعة تعتزم التوسع خارج مصر. وبعد مضي بضعة أشهر تمّ الإعلان عن دخول المجموعة إلى السوق السعودية.

والواقع أنه بين الملتقيين الأول والثاني، قامت علاقة مهنية بين المجموعة وبين "الاقتصاد والأعمال" ترتكز على ثقة متبادلة، وعلى رغبة في تطوير مجال التعاون.

ويأتي هذا الملف لمناسبة طرح مجموعة طلعت مصطفى القابضة أسهمها للتداول في بورصتي القاهرة والإسكندرية، ليسلّط الأضواء على دلالات هذا الطرح والإقبال الكبير من المساهمين المصريين والعرب والأجانب، وليسلّط الأضواء أيضاً على المشاريع الكبيرة والمميزة التي نفذتها الشركة وتلك التي يجري تنفيذها.

مجموعة طلعت مصطفى القابضة في مرحلة جديدة

بدأت في 28 نوفمبر 2007 عمليات التداول في أسهم مجموعة طلعت مصطفى القابضة TMG هولدينغ في بورصتي القاهرة والإسكندرية، ليرسم هذا التاريخ بداية مرحلة جديدة في تاريخ هذه المجموعة التي انطلقت قبل نحو 37 عاماً.

ويشكل خروج المجموعة من إطارها العائلي الضيّق إلى رحاب الشركات العامة، نقلة نوعية وواعدة في ظل شركات عربية كبيرة وأحياناً عملاقة لا يزال يطغى عليها الطابع العائلي.

ومما لا شكّ فيه أن مثل هذه الخطوة النوعية لا يمكن أن يتم بين ليلة وضحاها، بل لا بدّ أن يكون تتويجاً لجهود دؤوبة بدأتها المجموعة لبلوغ المرحلة المؤسساتية، مع ما يتطلبه ذلك من عمليات إعادة هيكلة واعتماد تنظيمات إدارية وتقنية ومالية ورقابية، تتاح من خلالها كل شروط الإفصاح والشفافية.

ولقد أدرك رئيس المجموعة هشام طلعت مصطفى في وقت مبكر أهمية "مأسسة" المجموعة، واستشرف ضرورة إقامة البناء الهيكلي الحديث الذي يساعدها على المضي قدماً في التوسع والنمو، وفي ترسيخ المواقع المتقدمة للمجموعة بما يتوافق مع سمعتها وإنجازاتها. كذلك أدرك، ربما قبل سواه، متطلبات عصر الانفتاح، ومقتضيات اقتصاد السوق، التي تفرض تعزيز القدرات التنافسية، وتوفير الإمكانات القادرة على تلبية احتياجات المجتمع المتطورة لا سيما في مجال التطوير العقاري والسياحي وبناء المجمعات السكنية ذات الطابع المتكامل من حيث الخدمات والمرافق وكافة التجهيزات الحياتية والمعيشية.

ومجموعة طلعت مصطفى التي بدأت عملها أوائل سبعينات القرن الماضي على يد مؤسسها المرحوم طلعت مصطفى، استطاعت، وبما ملكت من خبرات متراكمة وسمعة مهنية واسعة، أن تصل، ومنذ فترة، إلى حجم الشركات الكبيرة الذي بات يفترض توافر قدر كبير من الفعالية والإتقان. وعندما ندرك أن المجموعة تستوعب نحو 50 ألفاً من مختلف الوظائف يتبين أنها بلغت مرحلة متقدمة من النضوج، الأمر الذي يقودها إلى المزيد من النمو والتوسع، وإلى التخصص بالمشاريع الكبرى (MEGA) والمتميزة، والتي تنطوي على أبعاد تنموية واجتماعية.

وهكذا، سارت المجموعة وبفضل رؤية رئيسها هشام طلعت مصطفى على درب "المأسسة" لتغدو مجموعة لها هيكليتها ولها أنظمتها ولها فلسفتها.

الاكتتاب القياسي

وقد تتوجت الجهود الدؤوبة لإرساء الطابع المؤسساتي بنجاح كبير وغير مسبوق عندما أعلنت المجموعة عن طرح قسم من أسهمها على الاكتتاب العام. وجاءت النتائج بمثابة حصاد وفير لسنوات من الزرع والاجتهاد والجدية في العمل والصدق في الالتزام.

فخلال شهر نوفمبر 2007، برهنت المجموعة على مصداقيتها المحلية والإقليمية والعالمية، وأكدت أن اسمها بات بمثابة ماركة (Brand) توحي بالثقة.

فقد تم طرح 395 مليون سهم خلال طرحين، الأول خاص مخصص للأسواق الخارجية والموجه للمؤسسات الاستثمارية وللأفراد، والثاني عام مخصص للسوق المحلية في مصر. وقد جاء الإقبال على الطرحين قياسياً، وقد يكون أعلى أو ربما بين أعلى الأرقام المسجلة في عمليات الاكتتاب لا سيما للشركات القائمة. وبلغ الاكتتاب في الخارج 17 مرة من القيمة المطلوبة أي بما مجموعه 65 مليار جنيه مصري، بينما وصل الإقبال في الاكتتاب العام إلى 41,4 مرة بقيمة إجمالية للطلبات بلغت 29 مليار جنيه مصري.

ومما لا شك فيه، أن هذا الإقبال لا يعكس شهادة ثقة بمجموعة طلعت مصطفى وبأدائها وحسب، بل يعكس في الوقت نفسه، ثقة بالاقتصاد المصري الذي يسجل ومنذ سنوات معدلات عالية في النمو وفي التدفقات الاستثمارية. بل يعكس أيضاً جاذبية قطاع التطوير العقاري في مصر ورهاناً على جدوى الاستثمار فيها انطلاقاً من معطيات حقيقية. ويؤكد رئيس مجموعة طلعت مصطفى القابضة هشام طلعت مصطفى، أن التطوير العقاري في مصر ليس "فقاعات هوائية" بل يرتكز على طلب حقيقي، وعلى فجوة كبيرة في الوحدات السكنية تقدر بنحو 450 ألف وحدة سنوياً على مدى الـ30 عاماً المقبلة.

ويقول هشام مصطفى: "إن هذا الإقبال الكبير على الطرح شهادة تقدير للاقتصاد المصري في ضوء النجاحات والمؤشرات الإيجابية العديدة التي حققها مؤخراً في ظل مناخ الاستقرار السياسي والاقتصادي والاجتماعي الذي تنعم به مصر تحت قيادة الرئيس محمد حسني مبارك، وذلك قبل أن يكون شهادة تقدير لأعمال المجموعة ونجاحاتها.

إن الإقبال الكبير على إصداري اسهم مجموعة طلعت مصطفى، بقدر ما يدل على نجاح سابق ومطرد، بقدر ما ينطوي على تحديات مستقبلية ترتسم أمام المجموعة و التي ستواجهها بإمكانات كبيرة وبعزم أكيد، وبقيادة تمتلك الرؤية الواضحة، والدينامية اللافتة، يظللهما شغف عميق بالعمل والنجاح الحقيقي".

هشام طلعت مصطفى:
طرح الأسهم يشكّل تحدياً ويمهّد لتوسّع خارجي

عندما حان موعد اللقاء مع هشام طلعت مصطفى لإجراء هذا الحديث، كانت مضت ساعات قليلة على إبلاغه بالنتائج النهائية للطرح العام المحلي لأسهم "مجموعة طلعت مصطفى القابضة" والذي تمّت تغطيته بواقع 41,4 مرة.

هذا الإنجاز كان بطبيعة الحال محوراً رئيسياً في الحوار، وبدا هشام طلعت مصطفى من خلاله في فرح كبير لإنجاز كبير تحقق بعد مجهود أكبر. كما بدا واثقاً ومطمئناً للمرحلة المقبلة ولكن في الوقت نفسه مقبلاً على تحد جديد. فما أنجزته المجموعة بعد 37 عاماً ليس نهاية بالطبع، بل هو بداية تحمل المجموعة من الإطار المحلي إلى الإطار الأوسع إقليمياً وعربياً.

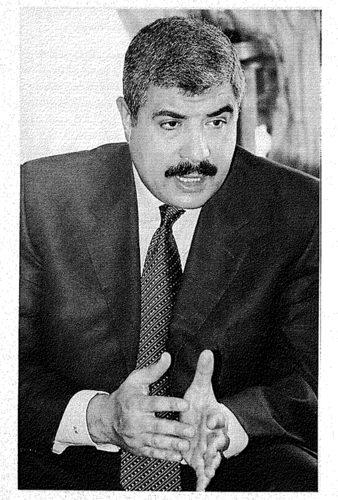
والواقع أن هشام طلعت مصطفى ما زال هو هو، من حيث الدينامية اللافتة، والشغف الكبير الذي هو سر النجاح، مستعد للمرحلة المقبلة، يعرف جيداً متطلباتها ومستلزماتها، يستند في خوض غمارها إلى مؤسسة عريقة تملك الخبرة والسمعة في آن، ولديها الهيكلية والكوادر البشرية.

"أنا لم أكن يوماً الرجل الواحد ONE MAN SHOW، وحولي 13 نائباً للرئيس. ولدي فكر مؤسسي منذ فترة" هذا ما قاله هشام طلعت مصطفى في ختام لقاء مضى سريعاً ورشيقاً وواضحاً، ولحظة إيقاف "المسجلة" وقف مستأذناً وودعني مسرعاً إلى موعد جديد مهم.

هشام طلعت مصطفى يقود اليوم مجموعة دخلت أسهمها بورصتي القاهرة والإسكندرية، وبقيمة سوقية تتعدى الـ 25 مليار جنيه، وفي جعبته مشاريع توسع عقارياً في السعودية، وسياحياً في أوروبا، وهنا الحوار معه.

■ **أكثر من 41 مرة هو حصيلة الإقبال على الاكتتاب العام بأسهم المجموعة. ما هو تفسيركم لهذا الإقبال؟**

□ الإقبال على أسهم مجموعة طلعت مصطفى أمر مهم جداً وينطوي على معان عدة. فهو أولاً مؤشر على حجم الوعي في السوق المصرية للاستثمار في البورصة. وهو ثانياً، يعكس إيجابيات كبيرة جداً في الوضع الداخلي لمصر، سواء في المجال السياسي أو الاقتصادي، وبأن السياسات الحكومية المتّبعة هي سياسات



إيجابية ومشجعة على الاستثمار، أما ثالثاً، فإن الإقبال دليل رهان على مجموعة طلعت مصطفى القابضة. فالسوق قرأت الشركة بشكل جيد ورأت أن هناك إمكانات مستقبلية لديها على التوسع والنمو. والإقبال يؤشر إلى ذلك، وهذا أمر مهم، إن التطوير العقاري في مصر قطاع جاذب ويرتكز على وجود طلب حقيقي.

■ **طبعاً، سبق ذلك اكتتاب خاص خارج مصر وكانت نتائجه جيدة أليس كذلك؟**

□ الاكتتاب في الخارج تمّت تغطيته بواقع 17 مرة، وشاركت فيه مؤسسات مالية عالمية سواء في الولايات المتحدة الأميركية أو في ألمانيا وهولندا والدانمارك، إضافة إلى بلدان الخليج. فقد طرحنا في الخارج ما قيمته 3,8 مليارات جنيه فبلغت الطلبات 65 ملياراً، وطرحنا في الاكتتاب العام المحلي 715 مليون جنيه فبلغت الطلبات نحو 29 ملياراً.

■ **طبعاً، ستعتمدون نظام التوازي (Pro Rata) في مثل هذه الحال؟**

□ نعم سنعتمد هذا النظام بالنسبة إلى المكتتبين.

مرحلة جديدة

■ الدخول إلى البورصة هو عنوان المرحلة الجديدة في عمر الشركة، كيف ستكون هيكلية العمل في الشركة؟

□ شركة "طلعت مصطفى القابضة" تملك اليوم الشركات التابعة لها، أي أن كل الأنشطة القائمة تمتلكها الشركة الأم. وبالتالي، فإن الموارد المتأتية سيكون لها توجه لتحقيق الاستخدام الأمثل، وبدلاً من أن تكون هذه الموارد موزعة على كيانات فرعية متعددة، صارت هناك مظلة واحدة تمتلك هذه الكيانات. وبالتالي، ستكون هناك هيكلية إدارية وتنفيذية موحدة، تحقق توجيهاً أكثر فعالية، وتؤدي إلى نتائج أكثر إيجابية، وبكلفة أقل.

الإقبال على الاكتتاب في أسهم المجموعة دليل ثقة

■■

العائلة تسيطر على نحو 50 في المئة من الأسهم والقيمة السوقية ما بين 25 و30 مليار جنيه

50 في المئة تقريباً

■ الاكتتاب هو في أسهم الشركة القابضة، أليس كذلك؟

□ المساهمة هي في الشركة القابضة وتالياً في الشركات التابعة المملوكة من الشركة الأم. وبموجب ذلك، ستكون للعائلة نسبة ملكية في حدود 50 في المئة من إجمالي أسهم الشركة القابضة. مع الإشارة إلى أنه لم ينته بصورة نهائية البرنامج المتعلق بالتركيبة الداخلية، والملكية العائلية ممثلة بشركة "طلعت مصطفى للاستثمار".

أما لجهة الشركات التابعة فلدينا شركات تعمل في مجالات مختلفة منها الشركة العربية للمشروعات والتطوير العمراني التي تمتلك مدينتي "الرحاب" و"مدينتي"، وشركة سان ستيفانو للاستثمار العقاري التي تمتلك حصصاً في شركات فرعية متعددة. مع الإشارة إلى أن تركيبة الشركات وعلاقتها في ما بينها وبين الشركات الفرعية متشابكة وتحتاج إلى شرح واسع.

صعوبة التغيير

■ هذه النقلة النوعية تشكّل تغييراً أساسياً، والتغيير غير مرغوب ويواجه مقاومة، هل واجهتم صعوبات؟

□ واجهنا أهوالاً في الصعوبات. فليس سهلاً أبداً أن تُحدث تغييراً في فلسفة العاملين، وفي فلسفة العائلة والمساهمين، ومجلس الإدارة. لقد كان علينا إحداث هذا التغيير لكي نتواءم مع قواعد الحوكمة العالمية، وأن نتماشى مع مستوى القوائم الدولية التي تحكم الشفافية والإفصاح. كل ذلك حصل خلال 18 شهراً كنا خلالها في جهد دؤوب وشاق، حتى تحقق الوضع الذي ننشده، كان ذلك صعباً جداً في تغيير الذهنية.

غير أن الهدف كان يستحق منا هذه الجهود. فهذا الإقبال العالمي الآتي إلينا في موضوع الطرح، يأتي من أناس يعملون في مواقع مختلفة كالمحامين ومراقبي الحسابات الأجانب الذين عملوا معنا طوال سنة كاملة يفحصوننا فحصاً دقيقاً وشاملاً. كل ذلك تطلب منا مجهوداً كبيراً لتحقيق عملية التأقلم، ولكي نكون وفقاً للمستويات العالمية في كل شيء. إنه بالفعل مجهود كبير جداً، والحمد لله وفقنا في تحقيقه، وأكبر إثبات على ذلك هو النتائج التي أسفر عنها الاكتتاب.

استقلالية الشركات

■ هل الشركات التابعة تتمتع باستقلالية في اتخاذ القرارات وهل التنظيم يعطيها ذلك؟

□ لدينا ضمن مجموعة طلعت مصطفى وعبر الشركات التابعة لها، قطاعان أساسيان منفصلان عن بعضهما البعض، هما: القطاع العقاري والقطاع السياحي. ففي القطاع السياحي الشركة المالكة للفنادق لها فريقها الخاص الذي يعمل فيها، وفي مجال التطوير العقاري هناك فريق تديره الجهة المعنية. وقبل ذلك كان هذا الفريق موزعاً على أكثر من شركة تابعة أو شقيقة. أما اليوم فأصبحت هذه الوحدات منضوية تحت مظلة واحدة تجمعها، بحيث باتت قادرة أكثر على تفعيل العمل وخفض النفقات وتحسين النتائج.

إعادة الهيكلة

■ قبل الوصول إلى هذه المرحلة، تمت عملية إعادة هيكلة، كيف؟ وهل تمّ استقطاب كوادر جديدة؟

□ نحن نحمد الله، على أنه كانت لدينا كوادر ممتازة. وكل ما فعلناه كان يحتاج إلى بعض الجهات العالمية التي عملت على مراجعة إعادة الهيكلة، ووضعت ضوابط معينة احترمناها وتقيدنا بها. كما تمّ وضع أمور أخرى متعددة ضمن الهيكلية منها مثلاً، إدارة المراجعة الداخلية التي ينبغي أن لا يرأسها أحد من أعضاء مجلس الإدارة، وأن يكون من غير التنفيذيين ومن أصحاب الخبرة وممن ليس لهم أي علاقة بهيكل المال. كل ذلك يعني أن إدارة المراجعة ينبغي أن تمثل الرأي المستقل (Independent)، أضف إلى ذلك ما يتعلق بإدارة الحوكمة، وأمور أخرى تطلبها القواعد والأصول الدولية. كل ذلك تمّ تحقيقه داخل الشركة.

من أجل التوسّع

■ ما هي الأهداف المرجوة من هذه الخطوة، الخروج من النطاق العائلي، أم توفير القدرة على التوسّع؟

□ ليست المسألة عملية خروج من النطاق العائلي كهدف نظري. إن الهدف هو من أجل التوسّع، فعندما تصل الشركة إلى هذا الحجم ويصبح رأس المال السوقي (Cap. Market) ما بين 25 و30 مليار جنيه، فإن لهذا النمو تبعاته. ويتمثل ذلك في كيفية إدارة وتنظيم العمل، وإدارة مخاطره، لا سيما في ظل التوسّعات الإقليمية والدولية. فنحن لم نعد شركة محلية، بل لنا توجهات خارجية، وهذه الأمور توجب علينا البدء بالتفكير في كيفية مواكبة هذه المرحلة. وما حققناه هو من متطلبات العمل العالمي، الذي ينجز من خلال شركة يتم التداول بأسهمها حتى يكون لها حجم معين وإمكانات على

العام المقبل سيشهد توسعاً عربياً وتملك فنادق في أسواق أوروبا

التوسع، وأن يكون لها قاعدة رأسمالية قوية. وكل ذلك هو من ضمن المتطلبات التي تمكننا من ضمان توقعاتنا والتوسّع في الأسواق الخارجية، والتفاعل مع هذه الأسواق بما لدينا من قدرات على الاستثمار.

■ هل تخشى أمراً ما من هذه الخطوة؟

□ الخطوة هي بمثابة تحدٍ، وتتطلب مجهوداً أكبر ودرجة انتباه أعلى. علينا أن نتحلى بصفات كثيرة في المرحلة المقبلة وأن نكون أكثر تنبهاً ..." وربنا يعين ..."

في مصر كل فرصة عمل في المجال العقاري تخلق 4 فرص عمل غير مباشرة

مشاريعنا تتوجّه بنسبة 90 في المئة إلى ذوي الدخل المحدود والمتوسط

النفط مقلق

■ **بالعودة إلى الاكتتاب، هل تعتقدون أن وراء الإقبال عليه نظرة إيجابية للمنطقة ككل وليس لمصر فقط؟**

□ أنا أرى أن هناك إيجابيات في المنطقة ككل. ولكن ما يقلقني هذا الارتفاع المتزايد لأسعار البترول، فهذا الأمر قد يكون نفعاً على بعض الدول ووباءً على البعض الآخر، فمثلاً هو وباء في لبنان، ووباء في مصر. إن المسألة خطيرة وفي رأيي أنه يجب أن يكون هناك توازن في الأمر. لذا فإنني قلق شخصياً من الارتفاع الحالي، وأشعر أنه ستكون له تبعات سيئة، وهناك غلاء في أسعار الخامات والمنتجات الزراعية، والمشتقات البترولية. وأتساءل ان بلداً كلبنان أو مصر، ماذا سيفعل وكيف ستعيش هذه البلدان التي لديها استهلاك ضخم، فدعم البترول في مصر متوقع له أن يصل إلى 60 مليار جنيه، وهو رقم مخيف يكاد يبتلع ثلث الميزانية السنوية. فكل الخدمات سترتفع مثل النقل الخارجي والنقل الداخلي، وأسعار الحاصلات الزراعية والخامات العالمية. فالواقع أن 80 في المئة من الإنتاج العالمي يعتمد على الطاقة، وأن 40 إلى 50 في المئة منه يعتمد في كلفته على سعر الطاقة كالحديد والألمنيوم... إنني اشعر أن الارتفاع في أسعار النفط سيؤدي إلى نوع من الركود لو استمر على هذا النحو، وعلى منظمة "أوبيك" أن تكون أكثر وعياً في هذه المرحلة.

مشاريع على الأجندة

■ **هل من مشاريع جديدة في مصر أو في الخارج لا سيما في السعودية أو في أوروبا؟**

□ محلياً لدينا مشروع "مدينتي"، وهو مشروع ضخم تصل استثماراته إلى 70 ملياراً، ونحن سنتوسع في السوق السعودية ودولياً في مجال تملك بعض الفنادق.

والخطوة التي اتخذناها في السعودية وسيتم الإعلان عنها قريباً هي كناية عن مشروعين في التطوير العقاري أحدهما في الرياض والثاني في جدّه.

أما في أوروبا فنعمل على بعض الأسواق، وهناك عملية تملك فنادق سيتم الإعلان عنها قريباً. إلى ذلك، تركيزنا هو على القطاع العقاري والسياحي.

قاطرة للنمو

■ **لا يزال البعض ينتقد التطوير العقاري ويعتبر أنه لا ينطوي على قيم مضافة اقتصادية. كيف تدافعون عن هذا القطاع؟**

□ التطوير العقاري هو المحرك الرئيسي للاقتصاد في كل دول العالم. ولو عدت إلى أي معدلات نمو عالية في أي بلد في العالم ترى أن وراءها التطوير العقاري. هذا ينطبق على الصين وعلى دبي، وما وصلت إليه مصر من نمو خلال السنوات الثلاث الماضية جاء نتيجة الطفرة العقارية. التمويل العقاري في اقتصادات الدول العربية يصل إلى ما بين 70 و90 في المئة. وهذا يعني أن التطوير العقاري هو المحرك والقاطرة الرئيسية في كل شيء. فهذا القطاع وراءه أكثر من 90 صناعة. هناك دراسات عالمية تشير إلى أنه عندما يتم تمويل مشروع عقاري في بلدة صغيرة في أي مكان، ينتج عنه نمو في كل الخدمات، من الصيدلي إلى طبيب الأسنان إلى سائق التاكسي وصولاً إلى محلات البقالة والسوبر ماركت، وإلى كل القطاعات، فهذه هي طبيعة العملية العقارية.

في مصر، كل فرصة عمل مباشرة في المجال العقاري تخلق وراءها 4 فرص عمل غير مباشرة. تصور في بلد ما وجود صناعات وليس هناك نشاط عقاري، فكيف سيتم تصريف الإنتاج؟ أين سيتم تصريف الكابلات والنحاس والألمنيوم والسيراميك والخشب وإنتاج البلاستيك، وأين سيُباع الأثاث والسجاد والحديد والإسمنت والزجاج... إلخ

التضخم والتطوير العقاري

■ **ولكن التطوير العقاري يساهم أحياناً في زيادة التضخم؟**

□ أبداً، أنا لا أتكلم على نموذج دبي وأتخذ منه مقياساً، بل أعمل على نموذج مضبوط أي عندما يكون هناك قطاع يلحق الطلب الحقيقي داخل المجتمع، المتمثل في الإسكان الشامل لذوي الدخل المحدود والمتوسط وما فوق المتوسط. نحن في مصر لدينا طلب حقيقي يتمثل في أكثر من 450 ألف وحدة سكنية سنوياً لماذا؟ لأن متوسط العمر في الفئة من صفر إلى 25 سنة يشكّل 60 في المئة من المجتمع. وفي الـ 30 سنة المقبلة مطلوب منا 450 ألف وحدة سكنية سنوياً، ولو لم يتم الانتباه والتخطيط لكل هذا، كيف سيكون حال المجتمع في مصر؟ أو في أي دولة غير مصر؟ كالسعودية حيث فئة العمر من صفر إلى 25 تمثّل 70 في المئة من المجتمع السعودي. ماذا سيحدث إذا لم يتم تجهيز الأمر أين سيسكن الناس؟ كيف يتزوجون؟ بالفعل ستكون هناك مشكلة خطيرة اقتصادية واجتماعية؟

التطوير العقاري هو المحرك الرئيسي والحقيقي لاقتصادات الدول، فلو تمّ إنتاج 450 ألف وحدة سكنية في مصر سنوياً سيكون هناك حجم اقتصاد (Turn Over) بـ 100 مليار دولار، إذ أن هذه القاطرة

الارتفاع الكبير في أسعار النفط يبعث على القلق وأخشى أن يؤدي إلى ركود

لم أكن يوماً "الرجل الواحد" ولدي 13 نائباً للرئيس

ستسحب وراءها كماً هائلاً من الأشغال وفرص العمل.

لكل الشرائح

■ لمن تتوجهون في مشاريعكم؟ وتحديداً في "مدينتي"؟ وهل تتوجهون لكافة الشرائح في المجتمع؟

□ نحن نتعامل مع جميع الشرائح. أنا مقتنع اقتناعاً كاملاً بأن في كل عمل لديه نموذج يقوم على أن 90 في المئة من العرض المنتج موجه للطبقة متوسطة الدخل والطبقة التي تليها، والـ10 في المئة هي لذوي الدخل المرتفع.

أما عن المبيعات لغير المصريين في "مدينتي" فهناك توقع بأن تكون ما بين 7 و8 في المئة.

■ في ملتقى القاهرة للاستثمار الأول (ديسمبر 2006) وعدتم بطرح الأسهم ونفذتم، وبالدخول إلى السعودية وكذلك نفذتم. فبماذا تعدوننا في هذا الملتقى؟

□ إن شاء الله أن يكون لدينا عندما نلتقي في العام المقبل وفي مثل هذا الوقت استثمارات كبيرة في السوق العالمية، وأن يكون لدينا توسّع في الأسواق العربية.

"الرجل الواحد"

■ سؤال افتراضي. قد تكونون في السابق تلعبون دور الرجل الواحد (ONE MAN SHOW)، هل يمكن أن تبقوا كذلك في المرحلة المقبلة؟

□ أؤكد لك أن هذا الأمر لم يكن موجوداً. ولا يمكنني العمل لوحدي في ظل هذا الحجم الذي وصلنا إليه وبطريقة الـ "ONE MAN SHOW". إن حجم العمل الذي نقوم به والاستثمارات الضخمة التي نوظفها يحتاجان إلى نحو 20 شخصاً قيادياً كي يقوموا بالمهمات المطلوبة. لدي 13 نائباً للرئيس يعملون معي، وكل واحد منهم يمثل قسماً كبيراً من الشركة. من المستحيل أن أقوم بالعمل بمفردي، ولا أحد يستطيع أن يفعل ذلك. نحن لدينا فكر مؤسسي ونعمل بهذا النهج منذ فترة طويلة، وأمضينا 10 سنوات على هذا النهج، والنتائج التي ظهرت لا تأتي إلا من خلال البناء المؤسسي.

■ بعد هذه الخطوة هل تعتبرون أن دوركم اختلف؟ وما هي طبيعة هذا الدور؟

□ طبعاً، لدي دور رئيسي أقوم به وهو موضوع الستراتيجية وكيفية الحفاظ على معدلات النمو، والإشراف على رفع الكفاءة لدى المجموعة ومراقبة عملها باستمرار. إنها بكلمات دور القيادة في التخطيط والإشراف والاستشراف.

■ عملكم الجديد يفرض عليكم أن تكونوا صاحب خيال؟

□ ينبغي أن يبقى الخيال حياً ولكن ضمن إطار الواقع، وفي إطار الإمكانات المتاحة، سعياً إلى المحافظة على الكوادر وتطويرها، وكيفية النظر إلى الأسواق الخارجية بشكل علمي، وأخيراً، كيفية قيادة هذا المركب.

■ ما هو الوقت الذي يخصصه هشام طلعت مصطفى لعائلته؟

□ للأسف الشديد لست راضياً عن نفسي في هذا المجال. لم أكلم أولادي منذ 5 أيام. لا وقت لدي. أصل إلى المنزل وأخلد إلى النوم لأستيقظ في اليوم التالي إلى العمل... وآمل أن يتبدل هذا الواقع. ■

هشام طلعت مصطفى

ولد هشام طلعت مصطفى في مدينة الإسكندرية العام 1959، وهو الابن الأصغر للمهندس طلعت مصطفى، مؤسس مجموعة طلعت مصطفى.

حصل هشام طلعت مصطفى على بكالوريوس التجارة – شعبة المحاسبة – من كلية التجارة جامعة الإسكندرية العام 1980، وقد جمع بين الخبرة العملية والدراسة الأكاديمية.

هو رئيس مجلس إدارة شركة طلعت مصطفى القابضة التي أعلن عن قيامها في نوفمبر العام 2007. وتعتبر الشركة الرائدة للمجموعة في مجال التطوير العقاري والمشروعات السياحية والفندقية. وتضم الشركة القابضة تحت مظلتها 4 شركات تابعة هي: "الشركة العربية للمشروعات والتطوير العمراني" (مشروعا الرحاب ومدينتي)، "شركة الإسكندرية للاستثمار العقاري" (مشروعا الربوة وفيرجينيا)، "شركة سان ستيفانو للاستثمار العقاري" (مشروع سان ستيفانو جراند بلازا)، و"شركة الإسكندرية للمشروعات العمرانية" (مشروع الماي فير).

وقد استحق هشام طلعت مصطفى تقدير العديد من الدوائر الرسمية والعربية والدولية بالإنجازات التي حققتها مجموعة شركاته، حيث جاء ذلك من رئيس الجمهورية محمد حسني مبارك خلال الزيارة التي قام بها إلى مدينة الرحاب في ديسمبر العام 2003، كما كرّم هشام طلعت بجائزة الإنجاز في مجال التنمية العمرانية ضمن أفضل خمس شخصيات اقتصادية في العالم العربي وهي الجائزة التي سلمها له رئيس مجلس الوزراء د.أحمد نظيف في مؤتمر القاهرة للاستثمار في ديسمبر 2006. إلى جانب ذلك، فإن مشروعات المجموعة السياحية ومنها "فورسيزونز نايل بلازا" و"فورسيزونز شرم الشيخ" دأبت على احتكار المراكز الأولى حول العالم ضمن أفضل الفنادق وأعظم المنتجعات السياحية العالمية.

ويُسهم هشام طلعت مصطفى في النشاط السياسي والحزبي، ومجالات الخدمة العامة والمنظمات غير الحكومية، وذلك من خلال عضويته في المؤسسات السياسية والهيئات والمنظمات التالية:

– عضو مجلس الشورى (عن دائرة المنتزه والرمل وسيدي جابر)، ووكيل اللجنة الاقتصادية.
– رئيس مجلس إدارة الشعبة العامة للاستثمار العقاري – الاتحاد العام للغرف التجارية المصرية.
– عضو المجلس الأعلى للسياسات في الحزب الوطني الديموقراطي.
– عضو المجلس الأعلى للسياحة.
– عضو اللجنة الاقتصادية في الحزب الوطني الديموقراطي.
– عضو مجلس إدارة جمعية المستقبل.

كما يُسهم ضمن أسرة طلعت مصطفى، في دعم العديد من المشروعات الخيرية والجمعيات الأهلية لخدمة المجتمع في مدينة الإسكندرية، ومن أمثلتها:

• مدارس دار الحنان لرعاية ذوي الاحتياجات الخاصة.
• جمعية المرأة العاملة (ومخصص دخلها بالكامل للمشروعات الخيرية).
• مستشفى طلعت مصطفى الخيري.
• مشروع دار الأيتام في الإسكندرية.
• مشروع رعاية أطفال الشوارع.

متزوج، وله ثلاثة أبناء، وهواياته الموسيقى والسباحة والسفر

مشروعات عقاريَّة وسياحيَّة في مصر

تُعتبر "مجموعة طلعت مصطفى" واحدة من أبرز مؤسسات الأعمال المتكاملة الرائدة، وتُعدُّ أكبر شركة في مصر في مجال التطوير العقاري والسياحي، وواحدة من أكبر الشركات على مستوى الشرق الأوسط.

انطلقت الشركة قبل نحو 37 عاماً لتتنوّع أنشطة ومجالات عمل المجموعة من خلال 30 شركة تغطي مجالات الإنشاءات والمقاولات، وصناعة مواد البناء والتطوير العقاري، والمشروعات السياحيَّة والفندقيَّة، إلى جانب مشروعات استصلاح الأراضي والمشروعات الزراعيَّة والإنتاج الزراعي والحيواني.

4 شركات

وتُعدُّ شركة "مجموعة طلعت مصطفى القابضة" الأبرز في قطاعات عملها، وتحظى بحصّة مؤثرة من قطاع التطوير العقاري في مصر، بل إنَّ مشروعاتها تُعتبر من أضخم المشروعات التي نجح القطاع الخاص بتطويرها في منطقة الشرق الأوسط. وإلى جانب ذلك، فإنَّ أنشطتها المرتبطة بالمشروعات العقارية باتت تشمل تقريباً كافة مناحي الحياة وتمتدّ لفترات مستقبليَّة بما يحقّق أهدافها التنمويّة ويقدّم قيمة مضافة حقيقية للاقتصاد والمجتمع، إضافة إلى ضمان تحقيق العوائد المستهدفة للمساهمين، هذا بالإضافة إلى توفير عشرات الآلاف فرص العمل للشباب المصري.

وتضمُّ "مجموعة طلعت مصطفى القابضة" تحت مظلّتها حالياً 4 شركات هي:

1 – "الشركة العربية للمشروعات والتطوير العُمراني"

2 – "شركة الإسكندريّة للاستثمار العقاري"

3 – "شركة سان ستيفانو للاستثمار العقاري"

4 – "شركة الإسكندرية للمشروعات العُمرانيَّة"

مشروعات عقاريَّة وسياحيَّة

وتشمل محفظة "مجموعة طلعت مصطفى القابضة" مجموعة من أبرز المشروعات العقاريَّة والسياحيَّة في الشرق الأوسط.

فقد قامت "الشركة العربية للمشروعات والتطوير العُمراني" بتطوير مدينة "الرحاب" ومشروع "مدينتي" الذي يُعدّ أضخم مشروع عقاري ينفّذه القطاع الخاص في القاهرة الكبرى حالياً.

وقامت "شركة الإسكندرية للاستثمار العقاري" بتطوير مشروعي "فيرجينيا" في الساحل الشمالي و"الربوة" في منطقة الشيخ زايد بالقرب من القاهرة.

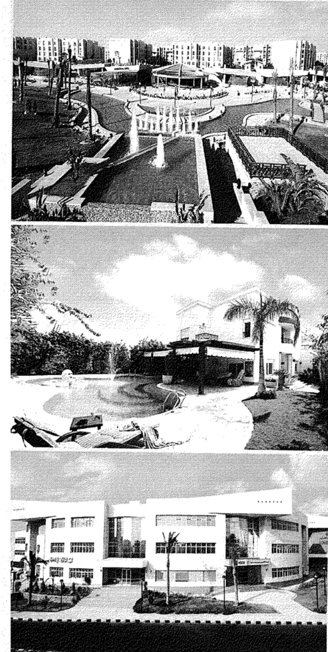
أمّا "شركة سان ستيفانو للاستثمار العقاري"، فنفّذت "مشروع سان ستيفانو غراند بلازا" الذي يُعتبر أضخم مشروع فندقي – سكني – تجاري – إداري في مدينة الإسكندرية.

كذلك قامت "شركة الإسكندرية للمشروعات العُمرانية" بتطوير "مشروع ماي فير" في منطقة الشروق، وساهمت في "مشروع فورسيزونز" – شرم الشيخ.

إلى ذلك، فإنَّ المجموعة تمتلك وتطوّر مشروعات عقاريَّة عملاقة، ويمتدُّ نشاطها إلى مجموعة الشركات المالكة للفنادق الرائدة في القاهرة وشرم الشيخ والإسكندرية.

في الصفحات التالية لمحة عن المشروعات العقاريَّة والسياحيَّة الرئيسيَّة:

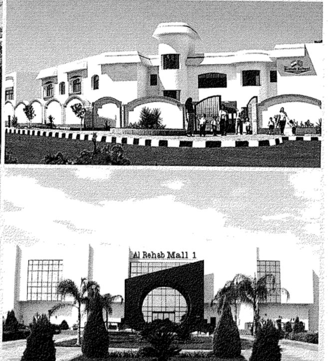
"الرحاب"



يصل إجمالي مسطح المدينة إلى 2400 فدان، ويشتمل على نحو 47 ألف وحدة سكنيّة لتستوعب نحو 200 ألف نسمة بمعدّل كثافة سكانيّة قدرها 85 فرداً في الفدان الواحد.

ويبلغ إجمالي الكلفة الاستثماريّة نحو 12 مليار جنيه مصري، ويوفّر نحو 75 ألف فرصة عمل مباشرة ونحو 150 ألف فرصة عمل بصورة غير مباشرة. ويعمل في المشروع حالياً العديد من الخدمات المتكاملة منها: المراكز التجاريّة والمدارس والنادي الرياضي والاجتماعي والمواصلات الداخليّة من وإلى قلب العاصمة، والخدمة الطبّيّة الشاملة، والأمن الخاص، والمطافئ والبريد، والصيدليات، ومنطقة مخصصة للورش الحرفية لتلبية الاحتياجات اليوميّة للسكّان.

وتشكّل المدينة نموذجاً مثالياً لمجتمع حضاري متكامل، وهي تتكوّن من 10 مراحل، وتضمُّ مناطق إسكان للعمارات والفيللات تتوافر ضمنها منطقة مطاعم مفتوحة وكافيتريات ومحلات سوبر ماركت وصالات سينما. وتقوم شركة متخصصة في إدارة وصيانة المدن بمهمة المحافظة على مرافق المدينة.





تُعتبر أوّل مدينة يقيمها القطاع الخاص في مصر بمواصفات عالميّة على مساحة 8 آلاف فدان شرق مدينة القاهرة الجديدة، لإقامة مجتمع عُمراني جديد متكامل الخدمات يستوعب 600 ألف نسمة في 120 ألف وحدة سكنية، بإجمالي تكلفة استثمارية تصل إلى 80 مليار جنيه، توفّر 50 ألف فرصة عمل مباشرة و100 ألف فرصة عمل غير مباشرة سنوياً. وسيعمل المشروع على جذب استثمارات أجنبية بقيمة 5 مليارات دولار من خلال المشروعات الاستثمارية التي ستقام داخل المدينة، كما يبلغ حجم إنفاق المشروع السنوي 3 مليارات جنيه.

وتستهدف "مدينتي" إقامة مجتمع عُمراني جديد يوفّر الاكتفاء الذاتي لساكنيه من خلال الخدمات المتعدّدة التي ستوجد فيه، وذلك على غرار المشروعات العديدة التي طرحتها المجموعة وآخرها مدينة الرحاب بعد أن أظهرت الدراسات حاجة السوق المصرية إلى تصميم وإنشاء مدينة سكنية عصرية جديدة على نطاق كبير وفق أحدث أساليب التخطيط العالمية وهو ما سيرسّخ مفهوم المدن السكنية المتكاملة.

وستضمُّ "مدينتي" إلى جانب الوحدات السكنية مجموعة من المدارس والجامعات المتنوّعة التي تقدم أرقى مستوى تعليمي وتربوي ودور عبادة ومراكز تجارية عالمية، وأندية رياضية واجتماعية، ومناطق حدائق عامة ومنتزهات على مساحة 100 فدان، ومراكز طبية عالمية، ومناطق ترفيهية وسياحية تضمّ 2000 غرفة فندقيّة، ومناطق للمعارض ومجمع إداري عالمي، وقد روعي العديد من الاعتبارات عند التخطيط والتصميم والتنفيذ للمدينة كي تخرج وفق أرقى المواصفات الدولية التي تؤخذ في الحسبان عند إقامة المدن الحديثة ومنها:

مناطق العمارات والنسبة البنائيّة

– تمثل النسبة البنائيّة 18 في المئة، وذلك لزيادة الإحساس بالخصوصية والمساحات الخضراء.

– تمّت مراعاة الأسس التصميمية عند تصميم المسافات بين العمارات بحيث لا تقل عن ارتفاع المباني، أي إنّ المساحات بين العمارات نحو 25 متراً مما يتيح فراغاً كافياً لراحة الإنسان.

– صُمّمت الوحدات السكنية بحيث يكون لها أكثر من وجهتين (بحريّة شرقيّة – بحريّة غربيّة...) ويسهّل وصول الشمس والتهوئة والإضاءة داخل كل غرفة في الشقة.

– صممت الوحدات على ألا تحتوي على نوافذ تطلّ على الجار، وقُسّمت داخلياً بحيث تمّ فصل غرف النوم عن المعيشة لمراعاة الخصوصية وإحتياجات الأسرة المصرية.

أكواد الأمان العالميّة

– طبّقت جميع أكواد الأمان (safety codes) للحريق والزلازل والكوارث الطبيعية.

– أضيف سلم طوارىء وFire System في المباني غير السكنية، وتمّت مراعاة أعمال الكهرباء في المباني من الأسلاك وأحجامها.

المساحات الخضراء

– تمثل المساحات الخضراء 44 في المئة من نسبة المدينة، بما يوازي 660 فداناً مقسّماً إلى ملاعب غولف وحدائق تتوسّطها أشجار وبحيرات صناعية.

الخدمات المميّزة

– تتميّز "مدينتي" بوجود مركز طبي عالمي متخصص على مساحة 40 فداناً فيه أكثر من مستشفى بتخصصات مختلفة، تتوسطها الخضرة والأشجار والطرق الممهدة.

– توجد منطقة "الميجا مول" على مساحة 20 فداناً، وتحتوي على عدد من المولات التجارية والجراجات كبيرة الاستيعاب لتسمح بسهولة زيارة أعداد كبيرة.

الطرق وأماكن الانتظار

– صُمّمت الطرق بدراسات خاصة لاستيعاب كثافة السكان.

– يحيط المدينة من الخارج طريق دائري يسمى الطريق الرئيسي عرضه 82 متراً، ومن الداخل الدائري الداخلي بعرض 68 متراً.

– يوجد في شوارع المدينة الرئيسية 3 حارات مرورية في كل جانب وأرصفة بعرض 20 متراً، وأماكن مخصصة للمشاة تتوسطها حديقة بعرض 20 متراً.

– صممت طرق كبيرة في المناطق التي تؤدي إلى المناطق الترفيهية، بحيث لا يؤثر تواجد الأعداد الكبيرة من الناس على المدينة من الداخل.

– تمّ توفير أماكن انتظار لكل وحدة وزائريها مدروسة طبقاً للدراسات المرورية المتوقعة.

– تطلّ جميع مواقف السيارات على المدخل الرئيسي للعمارات حفاظاً على المنظر الجمالي للمبنى.

تمّ توجيه مواقف السيارات لتمنع دخول السيارات سوى لمجموعة معينة من العمارات حيث تمّ تحديد جراج مجمع لكل 6 عمارات. ■

فورسيزونز نايل بلازا

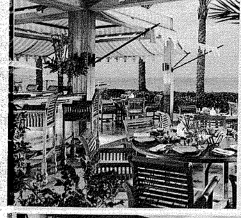


في واحدة من أرقى أحياء القاهرة، على النيل مباشرة، يبرز مشروع النايل بلازا في منطقة جاردن سيتي مقر العديد من البعثات الدبلوماسية الأجنبية في مصر. ويضم النايل بلازا مركزاً تجارياً يحتوي على محلات لكبرى الأسماء العالمية الشهيرة وأجنحة سكنية فاخرة ومكاتب إدارية وغرف فندقية يديرها الفورسيزونز، بالإضافة إلى توافر كافة العناصر المتكاملة والراقية الخاصة بخدمات المشروع.

يتسم المشروع بكونه صرحاً معمارياً متقدماً تقنياً، رفيع المستوى، ومفعم بالعناصر الجمالية من حيث التصميم والإنشاء. وهو يضم شققاً سكنية بتصاميم متنوعة و366 جناحاً وغرفة، ومركزاً صحياً "SPA" على أعلى مستوى من الرقي والتميز، ومطاعم متعددة تقدم أشهر المأكولات العالمية، إضافة إلى قاعة للاحتفالات. ويحاط المشروع بنظام أمني متكامل يشمل جميع مكونات المبنى.



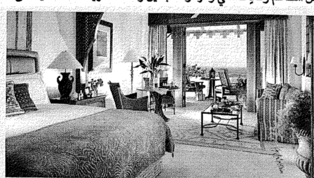




فورسيزونز شرم الشيخ

في منطقة تعدّ من أفضل بقاع الغطس في العالم، صمم منتجع وفندق فورسيزونز شرم الشيخ كي يبدو كقرية تاريخية ذات طراز فريد. يقع المنتجع – الذي انتزع شهادة أعظم منتجع شاطئي في العالم لعام 2002 – على بعد 4 كيلومترات فقط من مطار شرم الشيخ الدولي. وقد استفاد المنتجع من التضاريس الطبيعية الفريدة لموقعه المتدرج على شاطئ البحر الأحمر مباشرة حيث يضم 34 فيللا فاخرة لكل منها حمام سباحة خاص وجاكوزي وحديقة، و 112 شاليهاً تطل جميعها على البحر، إضافة إلى فندق عالمي تديره مجموعة فورسيزونز. ويضم المنتجع أيضاً مجموعة من الخدمات الراقية التي تميزه، حيث فيه عدد من المطاعم ونادٍ صحي ومركز للتجميل ومنطقة للرياضات المائية على أعلى مستوى.





"فورسيزونز سان ستيفانو"



في موقع يتوسّط أرقى أحياء مدينة الإسكندريّة (لوران، زيزينيا، جليم ورشدى) يوجد "مشروع سان ستيفانو جراند بلازا"، لينفرد بإطلالة متميّزة على البحر الأبيض المتوسط مباشرة حيث يتوسّط كورنيش الإسكندريّة الذي تمّ توسيعه. يضمّ هذا المشروع مجموعة من العناصر المتكاملة تشتمل على: "فندق فورسيزونز" العالمي، مركز تجاري ضخم، مجمّع للمطاعم ومجمّع لدور السينما، شاطئ خاص ومارينا، شقق سكنيّة ومكاتب إدارية، وجراج من 3 طوابق تحت الأرض.

وصُمّمت الوحدات السكنيّة الفاخرة بمداخل مستقلّة، بحيث يشتمل كلّ مدخل على مكتب استقبال وصالونات لاستراحة الضيوف والزوّار. ويرتبط المشروع بنفق أسفل الكورنيش.







"ماي فير"

في أفضل موقع داخل تجمّع الشروق القريب من مدينة العاشر من رمضان، تبرز الـ"ماي فير" كمنطقة سكنيّة حضاريّة تتصل بالمدينة الأم بشبكة من الطرق الرئيسيّة السريعة، حيث يحدّها شمالاً طريق القاهرة – الإسماعيلية وجنوباً طريق القاهرة – السويس، وغرباً الطريق الدائري حول القاهرة.

في هذا الموقع المثالي بمناخه الجاف المعتدل، تتوفّر كافة الخدمات والأنشطة اللازمة للحياة العصرية وسط المسطّحات الخضراء الشاسعة والأشجار دائمة الخضرة التي تحيط بالفيلات، وتوفّر لمالكيها الخصوصيّة الكاملة والحريّة في الاستمتاع بالحياة.







"الربوة"

على بُعد أمتار من أوّل طريق القاهرة الإسكندريّة على حدود مدينة القاهرة وفي تجمّع الشيخ زايد، تبرز "الربوة" حيث يستغرق الوصول إليها باستخدام محور 26 يوليو، 15 دقيقة فقط من ميدان لبنان في المهندسين أو باستخدام الطريق الدائري حول القاهرة حتّى تقاطعه مع محور 26 يوليو. تبعد "الربوة" 4 كلم عن مدينة 6 أكتوبر حيث المدارس والجامعات والمستشفيات المتميّزة والأسواق التجارية الجديدة.

تقع "الربوة" على مساحة 505 فدان وترتفع عن سطح البحر بنحو 140 متراً لتعلو بذلك عن القاهرة، ممّا يجعلها أقلّ في درجة الحرارة ويجعل هواءها جافاً وخالياً من التلوّث. وتتمتّع الأسر التي تقيم حالياً فيها بحياة عصريّة راقية حيث المسطّحات الخضراء الشاسعة في أرض الغولف والأشجار دائمة الخضرة، إلى جانب الهدوء والأمان مع توافر جميع الخدمات والأنشطة المتكاملة؛ كما يوجد بـ"الربوة" واحد من أرقى الأندية الصحّيّة في مصر.



مجموعة الإقتصاد والإعمال تكرّم هشام طلعت مصطفى



كرّمت مجموعة الاقتصاد والإعمال في إطار "ملتقى القاهرة للإستثمار (ديسمبر 2006) رئيس مجموعة طلعت مصطفى المهندس **هشام طلعت مصطفى**، ومنحته جائزة "الريادة في الإنجاز" تقديراً لنجاحاته وعطاءاته في مجال التطوير العقاري وفي إقامة المشروعات السياحية والفندقية.

وقد تمّ تكريم **هشام طلعت مصطفى**، إلى جانب أربع شخصيات قيادية أخرى هي: الشيخ **صالح كامل** رئيس مجموعة "دله البركة"، **ناصر الخرافي** رئيس مجموعة "شركات الخرافي الكويتية"، **نجيب ساويرس** رئيس "اوراسكوم تليكوم القابضة المصرية"، **محمد فريد خميس** رئيس مجموعة "الشرقيون".

وقد تولى رئيس مجلس الوزراء د. **أحمد نظيف** تسليم جوائز التكريم وكان إلى جانبه وزير الإستثمار د. **محمود محي الدين**، ومدير عام مجموعة الاقتصاد والأعمال **رؤوف أبو زكي**.

وجاء في النبذة المختصرة عن **هشام طلعت مصطفى** الآتي: "انطلقت مجموعة **طلعت مصطفى** قبل أكثر من 35 عاماً، وباتت اليوم المجموعة الأكبر في مصر في مجال التطوير العقاري والسياحي، وبين المجموعات الكبرى في المنطقة. يقود هذه المجموعة **هشام طلعت مصطفى** الذي حرص منذ وقت مبكر على تحويلها إلى مؤسسة لها هياكلها وتنظيماتها ومفاهيمها.

هشام طلعت مصطفى يتميز بدينامية لافتة وخيال واسع، وهو صاحب رؤية تجسدت في ما حققه من انجازات تتسم بالإتقان والتميز.

حلمه الأول في إقامة مدينة الرحاب قد تحقق، وهو بدأ بتحقيق حلمه الثاني مشروع "مدينتي" الأكثر تميزاً.

تضم مجموعة طلعت مصطفى أكثر من 30 شركة وتستوعب أكثر من 50 ألف موظف وعامل.

متحدثاً

وكان **هشام طلعت مصطفى** متحدثاً في جلسة نقاش خلال "الملتقى" حول "الإستثمار في التنمية العقارية" ومما قاله: "إن مصر كانت تفتقر إلى مخطط عام مرتبط بالخطة الاقتصادية العامة للدولة. وأضاف: "إن هذا المخطط سيكون بمثابة دليل للمستثمرين العقاريين من حول العالم، خصوصاً أن القطاع العقاري يلعب دوراً كبيراً في مجال التنمية الاقتصادية نظراً لكونه محركاً لنحو 90 صناعة أخرى. وعلى الرغم من أن القطاع المصري حقق معدل نمو 14,2 في المئة، فإن قطاع التشييد والبناء ساهم بنحو 5 في المئة من الناتج المحلي الإجمالي أي ما قيمته 31 مليار جنيه.

ونبّه **هشام طلعت مصطفى** إلى مخاطر الفجوة الإسكانية الحاصلة في مصر في ظل الحاجة إلى 450 ألف وحدة سكنية خلال الأعوام الـ 30 المقبلة في حين أن المعروض حالياً لا يتجاوز 250 ألف وحدة سكنية سنوياً. ■



FOUR SEASONS
San Stefano
alexandria

"مجموعة القلعة"
استثمارات بقيمة 7 مليارات دولار

أحمد هيكل: نستحوذ على الشركات لكي ننمّيها


أحمد هيكل، رئيس مجلس الإدارة

تمكّنت "مجموعة القلعة للاستشارات المالية" (Citadel Capital) من التحوّل إلى قلعة استثماريّة تمتدّ عملياتها من مصر (بلد المنشأ) إلى باكستان، مروراً بالسودان وسورية والعراق وليبيا والجزائر وأثيوبيا، وذلك على الرغم من حداثة عهدها الذي يعود إلى العام 2004 حيث انطلقت المجموعة برأس مال قدره مليوني جنيه مصري فقط، ما لبث أن تجاوز عتبة المليار جنيه بعد صفقة استحواذ "القلعة" على 60 في المئة من أسهم "شركة أسيك للإسمنت".

إذا كانت سمة القلعة التحصّن خلف خطوط دفاعيّة قويّة، إلاّ أنّ "مجموعة القلعة" تتميّز بستراتيجيّة هجوميّة ذات نطاق عملياتي مفتوح على أيّة فرصة استثماريّة مُجزية. وتستند هذه الستراتيجيّة التوسّعية إلى ما يمكن تسميته بـ"المنصّة الاستثماريّة المفتوحة"، حيث تقوم المجموعة بالاستحواذ على شركات محليّة (مصرية)، ثم تعمل على إعادة هيكلتها وتجميعها في كيان ذي رؤية أو بُعد إقليمي، بمعنى استخدام هكذا كيان كمنصة للاستثمار في الأسواق الخارجية انطلاقاً من مصر.

ولا عجب- والحالة تلك- أن يصل إجمالي مشروعات "القلعة" إلى نحو 7 مليارات دولار على امتداد منطقة الشرق الأوسط وأفريقيا. إذ تعاقدت الشركة في الآونة الأخيرة فقط على مشروعات عدّة من بينها إنشاء مصفاة لتكرير البترول باستثمار يبلغ 2,25 مليار دولار، والاستحواذ على "شركة رالي" للتنقيب عن البترول والمالكة لحقول نفط في مصر وباكستان بمبلغ 843,2 مليون دولار، والاستحواذ على "مزارع دينا للمشروعات الزراعيّة" بقيمة 86,17 مليون دولار، وتأسيس "شركة مينا للزجاج" برأس مال قدره 120 مليوناً. وقد قامت هذه الشركة بدورها بشراء نسبة 35 في المئة من "شركة مصر لصناعة الزجاج" بمبلغ 63 مليوناً. وتُضاف هذه المشاريع والصفقات الموقّعة مؤخراً إلى محفظة استثماريّة متنوّعة قطاعياً وجغرافياً في مجالات البترول والنقل، والإسمنت والزراعة، وتصل قيمتها إلى أكثر من 7 مليارات دولار. وهذا التنوّع القطاعي والجغرافي من شأنه توزيع المخاطر وإدارتها بطريقة فعّالة ومجزية على مستوى الربحية.

قصّة أول مليار

يُقال: "إبحث عن أول مليون". وبالنسبة لـ"مجموعة القلعة": ما هي قصّة المليار الأول التي قذفت "القلعة" صعوداً لتجعلها في فترة قياسيّة من ضمن نادي الكبار؟

نجاح "القلعة" المنقطع النظير لا يمكن فهمه من زاوية الحسابات الاستثماريّة المعتادة، بل من زاوية خبرة أشخاص لهم باعٌ طويل في عالم المال والاستثمار، ومعرفة بأدقّ تفاصيل السوق واحتياجاتها، ورؤية استثمارية لا تتوقّف عند حدود النتائج الماليّة للشركات التي يسعون لشرائها، بل تتعدّى ذلك بكثير لإدراك الطاقات الكامنة في هذا القطاع أو ذاك.

في هذا السياق، يقول رئيس مجلس إدارة "القلعة" **أحمد هيكل** أنّ الشركة امتدادٌ طبيعي لعمل وخبرة مؤسّسيها والقيّمين عليها في "المجموعة الماليّة المصرية" (EFG Hermes) ذائعة الصيت وصاحبة الوزن الثقيل على الساحة الاستثماريّة والماليّة المصريّة والعربيّة: "كنتُ أشغل منصباً رفيعاً في "EFG هيرميس" وكان **هشام الخازندار** الرجل الثاني في قسم صيرفة الاستثمار فيها مباشرة بعد **حسن هيكل**، رئيس مجلس الإدارة المساعد في الوقت الحالي. عملنا في الشركة لمدة 10 سنوات واكتسبنا خُبرات ماليّة واستثماريّة هائلة من خلال معايشتنا واحتكاكنا المباشر بالسوق. وبعد ذلك قمنا، **هشام** وأنا بتأسيس "شركة القلعة" في العام 2004 مع شركاء آخرين من أصحاب الخبرة والكفاءة العاليتين، وهم: **كريم صادق، أحمد الحسيني، مروان العربي وأحمد الشامي**.

وعليه، لا يمكن اعتبار "القلعة" شركة حديثة العهد، بل هي استمرار لعمل وخبرة متراكمة

على مدى 10 سنوات".

كانت هذه الخبرة ومعها حبكة العلاقات القوية في السوق، وراء نجاح "القلعة" طرية العود في صفقة شراء "شركة أسيك" المصريّة للإسمنت في وجه عمالقة الإسمنت في العالم: "Italcimenti" و"La Farge" و"Greek Titan". وهذه الشركات العملاقة كانت مشاركة في تلك المناقصة الدوليّة التي كان فيها "البنك السويسري UBS" المستشار المالي، مع كل ما يعني ذلك من شفافيّة ومصداقيّة. عن صفقة "أسيك" التي شكّلت المنعطف الجذري في تاريخ الشركة القصير وفتحت أمامها الساحة الاستثماريّة على مصراعيها، يقول **هيكل**: "من هذه الصفقة الذكية حصدنا المليار الأول، وكنّا بين الشركات العالميّة المنافسة المذكورة الشركة الأسرع لاننا كنّا ننظر إلى السوق بطريقة مختلفة وكنّا مدركين لحيثياتها وتفاصيلها، وكنّا نعرف تماماً ماذا نريد من صفقة استحواذ "أسيك"، وهو تحديداً إعادة هيكلتها وضخّ الاستثمارات اللازمة فيها ورفدها بالكفاءات المهنيّة والتقنيّة والموارد الإداريّة اللازمة لتحويلها إلى منصة انطلاق نحو الأسواق الخارجيّة. ويتماشى هذا مع فلسفة عملنا ورؤيتنا الاستثماريّة المختلفة التي لا تنظر إلى واقع أيّة شركة من زاوية حسابيّة ضيّقة، بل من باب إمكاناتها وربحيتها إذا ما توافرت لها فرصٌ استثماريّة محليّة وخارجيّة".

استكمال السيطرة على "أسيك"

في منتصف يونيو 2005 قامت "القلعة" بالاستحواذ على باقي أسهم "أسيك" (نسبة الـ 40 في المئة المتبقية)، وعملت على استكمال إعادة هيكلتها وتوسيع عملياتها الإقليمية جنباً إلى جنب مع رفع قدراتها الإنتاجية، حيث قامت بإنشاء مصنع للإسمنت في السودان تُساهم فيه "القلعة" عبر "أسيك" بنسبة 51 في المئة، بالإضافة إلى شراء مصنع في الجزائر في إطار عمليات الخصخصة هناك، وتعمل الشركة حالياً على بناء مصنع آخر في الجزائر أيضاً.

وعلى خط موازٍ حصلت الشركة على رخصة لإنشاء مصنع للإسمنت في سورية، وتعمل على إنشاء مصنع جديد في بني سويف – مصر.



هشام الخازندار

ومن خلال هذه التوسّعات الإقليمية باتت الشركة تُنتِج من الإسمنت ما يعادل 5 ملايين طن في الجزائر، و3 ملايين في ليبيا، و1,5 مليون في مصر، و1,5 مليون في السودان، و1,5 مليون في أثيوبيا، و1,5 مليون في سورية، و1,5 مليون في شمال العراق.

هذا وقد خصّصت "مجموعة أسيك" المزيد من الاستثمارات لدعم طاقتها لتصنيع المنشآت المعدنية، لترفع بذلك الطاقة التصنيعيّة إلى 36 ألف طن سنوياً، وهو ما يعادل 3 أضعاف الطاقة الإنتاجيّة الحالية. وقد بلغ حجم الاستثمارات في تطوير معدات وتجهيزات الورش الخاصة بتصنيع المنشآت المعدنيّة نحو 200 مليون جنيه مصري، يضاف إليها 40 مليوناً كإستثمارات لدعم القوى العاملة في الشركة ورفدها بالمزيد من المهارات والكفاءات وتوفير برامج التدريب للفنيين والمهندسين. ويقول رئيس مجلس إدارة "القلعة" في هذا السياق: "إنّ مكامن قوّة المجموعة والشركات التابعة لها وميّزاتها التفاضليّة تكمن في الموارد البشرية التي ننظر إليها على أساس أنها رأس المال الحقيقي، ونحن ننظر إلى العاملين في الشركة كشركاء وليس كموظّفين، وهذه طريقتنا المُثلى في تحفيز الطاقات وحثّها على الإبداع والفعالية باعتبار أن الموارد البشرية هي العمود الفقري لـ "القلعة" ودعامتها الأساسية".



من جهة أخرى، قامت "الشركة المتّحدة للمسابك" التابعة لـ "مجموعة أسيك" بتشغيل خط إنتاج جديد في إطار خطة تعظيم الطاقة الإنتاجيّة الإجماليّة للشركة. وقد بلغ حجم الاستثمارات في خط الإنتاج الجديد هذا نحو 48 مليون جنيه مصري مارفع طاقتها الإنتاجيّة من 10 آلاف طن إلى 22 ألفاً سنوياً من كور الطحن والمسبوكات المقاومة للبري والحرارة.

يذكر أنّ "الشركة المتّحدة للمسابك" كانت قد نجحت بالاستحواذ على حصّة سوقيّة متقدّمة في أفريقيا وآسيا وأوروبا على مدى السنوات الخمس الأخيرة، حيث تمكنت من أن تغزو بمنتجاتها أكثر من 35 دولة؛ كما استطاعت أن تطوّر إنتاجها على المستويين الكمّي والنوعي لتفي باحتياجات العديد من الصناعات محلياً وعالمياً، ومنها صناعة الإسمنت، التعدين، الزجاج والأسمدة.

صناعة الاستثمار

كانت "أسيك" نموذجاً للستراتيجية الاستثماريّة المتميّزة لـ "شركة القلعة" والتي ترتكز أساساً على مفهوم الأعمال المتكاملة (Cluster Business). في إطار هذا المفهوم تقوم "القلعة"، التي يتركّز نشاطها على الاستثمار المباشر، أيّ الاستحواذ على الشركات أو أخذ حصص فيها مع الاحتفاظ بحقّ الإدارة الذي يخوّلها بإعادة هيكلة تلك الشركات وإدارة استثماراتها. إذاً تقوم "القلعة" برصد شامل للقطاع وتحليل احتياجاته وإمكاناته الحاليّة والمستقبليّة من مختلف أوجهه. بعد ذلك تقوم بشراء مجموعة شركات كل واحدة منها متخصّصة بجانب من القطاع "بحيث يكون دخولنا واستثمارنا في هذا القطاع أو ذاك دخولاً ستراتيجياً واستثمارياً متكاملين وشاملين"، بحسب **هيكل** الذي يشير أيضاً إلى أنّ ستراتيجيّة الشركة تقوم على "الاستحواذ



من اليسار: مروان العربي، كريم صادق، أحمد الشامي، أحمد هيكل، أحمد الحسيني وهشام الخازندار

المركّز" (Focused Acquisitions) لمجموعة شركات متخصّصة ثم تجميعها في كيان قادر على القيام بتوسعات إقليميّة وحتّى دوليّة".

"ولإضفاء المصداقيّة والثقة تضع "القلعة" يدها حيث فمها، أيّ أنها تقوم بالاستثمار المشترك (Co-investing) مع المستثمرين الذين تدعوهم: "نحن نستثمر عادة ما بين 10 إلى 20 في المئة في أيّة شركة أو مشروع، وهذا يضفي المصداقيّة الكاملة على دعوتنا المستثمرين الآخرين المحليين أو العرب للاشتراك معنا. فنظرتنا لأيّ قطاع نظرة استثماريّة ستراتيجيّة تقوم بشكل أساسي على خلق القيمة (Create Value)، وهذا يجعلنا ليس فقط مستحوذي شركات بل صانعي شركات تكون لها قيمة مضافة حقيقيّة في المستقبل وميّزات تفاضليّة تمكّنها من المنافسة مع شركات محليّة وإقليميّة وحتّى دوليّة، أي المنافسة في الأسواق المفتوحة".

اختراقات في قطاع الطاقة

صناعة الاستثمار هذه طبّقتها "القلعة" على قطاع الطاقة أسوةً بقطاع الإسمنت مع "شركة أسيك".

فمع التحوّل الاقتصادي الكبير الذي شهدته مصر على مدار السنوات الأخيرة رأى القيّمون على "شركة القلعة" أنّ السوق سوف تشهد طلباً متزايداً على الطاقة لتلبية احتياجات القطاعات الاقتصاديّة والإنتاجيّة بمصر.

وعليه، قامت "القلعة" بتأسيس 4 شركات متخصّصة للدخول إلى سوق الطاقة دخولاً قوياً وشاملاً، وهذه الشركات هي: "الشركة الوطنيّة للبترول" (رأس مالها الحالي 600 مليون دولار)، "الشركة المصريّة للتكرير" (رأس مالها 650 مليون دولار)، "شركة طاقة لتخزين وتوزيع الكهرباء والغاز والتموين والسفن" (رأس مالها 100 مليون دولار)، و"شركة النقل النهري" وهي أساساً شركة عاملة في مجال تزويد هذا القطاع بالطاقة.

تمثّل هذه الشركات الأربع نحو 50 في المئة من المحفظة الاستثماريّة لـ"القلعة"، ما يدلّ على محوريّة قطاع الطاقة وأولويته في الشركة.

لم يمضِ وقت طويل حتّى وقّعت "الشركة المصريّة للتكرير" على عقد هندسة وتزويد وبناء (EPC) مع كونسورتيوم دولي مكوّن من "شركة جي. أس" (G.S) الكوريّة و"شركة متسوي" (Mitsui) اليابانيّة لإنشاء معمل تكرير متكامل مكوّن من وحدة للتكسير الهيدروجيني كامتداد لمعمل "شركة القاهرة لتكرير البترول" في منطقة مسطرد الصناعيّة.

ويُعدّ هذا العقد من أكبر عقود الـ"EPC" في مصر، إذ تبلغ قيمته 1,9 مليار دولار، كما تبلغ القيمة الإجمالية لإنشاء المعمل نحو 2,25 مليار دولار على أن يتمّ تسليم المشروع في شهر سبتمبر من العام 2011 بطاقة إنتاجيّة تبلغ 5 ملايين طن سنوياً. يذكر أنّ "بنك Société générale لندن" قد قام بدور المستشار المالي للمشروع، ويقوم في الوقت الحالي بإعداد خطّة عمليّة التمويل والتي من المتوقّع أن تُشارك فيها بنوك عالميّة ومصريّة. ويعتبر المراقبون أنّ هذه العمليّة تُعدّ من بين أكبر عمليات التمويل لشركات القطاع الخاص في مصر.

من مصر إلى باكستان

وفي سياق الاستحواذات النفطيّة، قامت "القلعة" بشراء "شركة رالي" بالكامل من خلال "شركة Logria" المملوكة لكونسورتيوم مكوّن من: "الشركة الوطنيّة للبترول" (التابعة لـ"القلعة") ومجموعة من المستثمرين المصريين والعرب.

تعمل "رالي" في مجال التنقيب وإنتاج البترول والغاز الطبيعي حيث تمتلك 100 في المئة من حقوق امتياز حقل عسران في مصر الذي يوفّر فرصة هائلة لإنتاج البترول الثقيل، وتمتلك أيضاً نسبة 30 في المئة من حقوق امتياز منطقة "صافد كوه" في باكستان حيث تشارك "رالي" بالتنقيب وإنتاج وتكثيف حقل كبير للغاز الطبيعي.

صفقة استحواذ "رالي" بلغت 843,2 مليون دولار، وقد وضعت "القلعة" هيكلاً تمويلياً متطوّراً يقوم على وجود قروض ذات أولويات مختلفة، إضافة إلى تنفيذ برنامج متكامل في لندن لتغطية المخاطر الناشئة عن تقلّبات أسعار النفط (Hedging Program). وفي إطار هذا الهيكل التمويلي قدّم "بنك BNP Paribas" التمويل الأساسي لصفقة الاستحواذ من خلال قرض بلغ 444 مليون دولار. وهذا القرض مرتبط بالاحتياطي النفطي لحقول "شركة رالي"، ويمكن من خلاله الحصول على تمويلات إضافية عند زيادة الاحتياطات؛ وفي ضوء عمليات تطوير الحقول النفطيّة والاستكشافات الجديدة.

أخيراً، وبالنظر إلى هذه الاختراقات الاستثماريّة الكبيرة، يمكن القول أنّ "القلعة" ليست قلعة استثماريّة فحسب، بل "جداراً استثمارياً" قد يصل إلى ... الصين. ■


محمد أبو العينين

"مجموعة كليوباترا" جيل صناعي جديد ومتميِّز

أبو العينين: فكر جديد يؤسّس لنهضة مصر الحديثة

يقف محمد أبو العينين على رأس "مجموعة كليوباترا" التي نجحت في حمل راية الصناعة المصرية في الأسواق العالمية، وتمكّنت من انتاج سلع بمواصفات عالمية قادرة على المنافسة في أكثر الأسواق تطلّباً من حيث الجودة والميْزات التفاضلية.

ونجحت المجموعة، بالاستناد إلى رؤية رئيسها وتصميمه، في إعداد جيل صناعي جديد ماهر ومنافس ليس على المستوى المحلي فقط، بل على المستويين الإقليمي والعالمي.

تتنوع أنشطة أبو العينين في المجالات السياسية والاقتصادية والاجتماعية، فبالنسبة للنشاط السياسي هو عضو في مجلس الشعب المصري عن دائرة الجيزة منذ عام 1995 حتى الآن، والرئيس الحالي للجنة الصناعة والطاقة البرلمانية، وقبلها رئيس لجنة الإسكان، هذا مع الإشارة إلى أن تعيينه في مجلس الشعب جاء بقرار من الرئيس محمد حسني مبارك ضمن قائمة الأعضاء العشرة المعينين.

كما لأبو العينين نشاط واسع على المستوى الأورومتوسطي، حيث تم انتخابه نائبًا لرئيس البرلمان المتوسطي ورئيسًا للجنة الألغام في البرلمان المتوسطي، وهو يشغل أيضًا منصب رئيس مجلس الأعمال المصري الأوربي ورئيس لجنة الصداقة المصرية الأوربية.

أما بالنسبة للنشاط الاقتصادي فهو رئيس مجلس إدارة مجموعة كليوباترا حيث لدى المجموعة أنشطة متنوعة ومتعددة في المجالات الصناعية والسياحية والمجالات الزراعية والغذائية مثل زراعة القمح والشعير والذرة والموالح والفواكه والبيض وغيرها من المنتجات الزراعية والغذائية.

و بالنسبة للنشاط الاجتماعي فهو رئيس مجلس إدارة مؤسسة أبو العينين الاجتماعية والثقافية التي لها أنشطة متعددة ومتواصلة وتقدم الكثير من الخدمات في مجال العمل الاجتماعي الخيري ومجال التعليم مثل إقامة فصول محو الأمية وفصول التقوية المجانية لجميع المراحل التعليمية.

الاقتصاد والأعمال إلتقت أبو العينين في هذا الحوار:

■ **لنبدأ بنشاطكم الاقتصادي من خلال "مجموعة كليوباترا"؟**

□ لدى مجموعتنا أنشطة متنوّعة في المجالات الصناعيّة والزراعيّة والسياحيّة، وأيضاً في علوم المستقبل خصوصاً في ما يتعلّق بالبطاقات الذكية والتقنيات العالية. وكان لنا السبق في كثير من المجالات إذ كنّا أوّل من أدخل التكنولوجيا الحديثة في صناعة البورسلان والسيراميك في مصر والشرق الأوسط، بل كنّا أوّل من فتح مصنعاً للبورسلان والسيراميك في المنطقة؛ وأوّل من أدخل صناعة البطاقات الذكية في الشرق الأوسط لأغراض الحماية والأمان والاتصالات.

كما أنّنا ننشط بقوّة في المجال الزراعي ولنا اهتمام كبير في الأمن الغذائي المصري في ما يتعلّق بالقمح والشعير والموالح والفواكه والبيض وغيرها من المنتجات الزراعية الغذائية. أضف إلى ذلك أنشطتنا السياحية المختلفة في شرم الشيخ والغردقة وغيرهما.

صناعة تصديرية

■ **ما هي رؤيتكم للصناعة المصرية، وأين يمكن أن تتوجه الصناعة ليكون لها ميْزات تفاضلية وتنافسية خصوصاً في ظلّ الشراكات الاقتصادية بين مصر والعديد من الكتل الاقتصادية؟**

□ بالتأكيد هناك نهضة صناعية حدثت في الفترة الأخيرة، وبدأت هذه النهضة أساساً منذ مطلع الثمانينات في مسعى لإحلال الواردات. الآن هناك صناعات كثيرة محلية حلت مكان السلع والمنتجات المستوردة بل وأكثر من ذلك، قامت العديد من مشاريع الشراكة مع شركات عالمية وهو ما فتح عدداً من الأسواق الخارجية أمام الصادرات المصرية. وعليه نرى بوضوح أن الصادرات المصرية تضاعفت في الفترة الأخيرة خصوصاً إلى أسواق غير تقليدية لم تعهدها مصر في السابق.

إختراق أسواق متطوّرة

■ **هل تقصدون الأسواق الأوروبية والأميركية واليابانية، وهل المنتج المصري يتمتّع بمواصفات عالميّة تؤهله لاختراق هذه الأسواق المتطوّرة؟**

□ نعم الأسواق الأوروبية مثلاً أسواق صعبة جداً وتعتمد معايير عالية للجودة، وعلى الرغم من ذلك تمكّن العديد من المنتجات المصرية من احتلال مكانة مرموقة جداً فيها وكذلك في اليابان والولايات المتحدة. هذه الأسواق لم تعرف في السابق المنتجات المصرية، ومن الصعوبة جداً أن تدخل منتجات دولة نامية وتستطيع منافسة منتج صناعي حديث في الدول

الصناعية المتقدمة. لكن على الرغم من كل ذلك استطاعت المنتجات المصرية الدخول إلى هذه الأسواق.

وهناك أيضاً عقبة أساسية تمكنت بعض الصناعات المصرية من تجاوزها؛ وتتمثل بالصورة الذهنية للبلد حيث للمنتج البريطاني أو الأميركي أو الألماني صورة معينة في أذهان المستهلكين، فأي منتج يعكس اسم البلد وسمعته والعكس صحيح. وفي السابق لم يكن المنتج المصري يتمتّع بصورة أو سمعة مماثلة لسلع الدول المتطورة. أن تقول مثلاً القطن المصري هذا جيد جداً وصورته ممتازة كمادة خام، أمّا الألبسة المصرية فلم تكن تتمتّع بالصورة نفسها، الآن اختلف الوضع تماماً وأصبح هناك القطن المصري والألبسة المصرية وهذه نقلة نوعية للصناعة المصرية. أضف إلى ذلك أنّ منتجات كثيرة تصنع محلياً وتسوّق في الخارج تحت اسم ماركات أو علامات تجارية مشهورة.

كبار المصنّعين والمنتجين في العالم يأتون إلى مصر في الوقت الراهن للتصنيع هنا على غرار ما يفعلون في الصين والهند والدول مستفيدين بالطبع من توافر المواد الخام وتوفر اليد العاملة الرخيصة ولكن الماهرة والتقنيات الإنتاجية والتصنيعية المتطوّرة، ما يكفل للمصنّعين العالميين الكبار الحفاظ على سمعة علاماتهم التجارية مع الاستفادة من المزايا التفاضلية لبلد كمصر.

التصميم والإنجاز

■ ماذا عن "سيراميك كليوباترا"، هل تمكنتم من جعله اسماً عالمياً؟

□ حين بدأنا بصناعة السيراميك قال لي كثيرون أنّ مصر غير معروفة بهذه الصناعة إطلاقاً ومن الأفضل التصنيع تحت اسم ماركة عالمية معروفة مقابل رسوم امتياز (Royalties)، لكنني رفضت ذلك وأصريت أن أصنع اسماً مصرياً عالمياً أنافس به صناعات السيراميك العالمية المماثلة وهكذا كان. هذا الاسم هو "سيراميك كليوباترا" حيث تعرض منتجاتنا اليوم في المعارض الدولية جنباً إلى جنب مع الأسماء الكبيرة جداً في عالم السيراميك، وأصبحت هذه المنتجات تتمتّع بقدرات تنافسية مهمة من حيث المواصفات والجودة والتكنولوجيا والمعارف وساعدتنا كثيراً المزايا التفاضلية لمصر كرخص العمالة وتوفّر الكفاءات والمهارات التقنية والإدارية وغيرها.

■■

نشاط متنوّع للمجموعة في الصناعة والزراعة والسياحة والتكنولوجيا

■■

ويتواجد الآن "سيراميك كليوباترا" في أكثر من 100 دولة.

نحن نعيش اليوم في عالم الأسواق المفتوحة بما فيها مصر حيث لم تعد هناك حماية للصناعات المحلية بفعل الاتفاقيات التجارية والشراكات الاقتصادية التي وقّعتها مصر مع الكتل الاقتصادية الكبرى كأوروبا مثلاً. نحن مطالبون اليوم أن ننافس الدول والمنتجات الأجنبية في مصر وفي الأسواق العالمية على السواء معتمدين على عوامل التجديد والتطوير والإبداع واستخدام التكنولوجيا المتقدّمة وتطبيقاتها الصناعية، وعلى ضرورة الاستثمار الكبير في الموارد البشرية وإعدادها وتدريبها بشكل جيد ومستدام كي تكون قادرة على مواكبة كل جديد في السوق. هذا هو التحدّي الذي حملت لواءه "مجموعة كليوباترا" منذ انطلاقتها، أي إيجاد منتج مصري قادر على المنافسة في الأسواق الدولية المختلفة.

نحن نجحنا في إعداد جيل صناعي حديث وماهر قادر على مواكبة الوتيرة السريعة للصناعات الحديثة، وقادر على استيعاب التكنولوجيا وتطوّرات الأسواق واحتياجاتها من أجل إنتاج مُنتج منافس بشكل قوي. وكما نجحنا في السيراميك نجحنا أيضاً في تصدير الموالح والفاكهة والعديد من المنتجات الزراعيّة الغذائيّة، وكذلك البطاقات الذكية إلى أكثر الأسواق تعقيداً وصعوبة، إذ أنّنا وضعنا منذ البدء أسس صناعة أو إنتاج مصري منافس في الداخل والخارج. فحتّى في مجال البطاقات الذكية كنّا، كما ذكرت، أوّل من أنشأ مصنعاً لها في الشرق الأوسط، ونحن نصدّر البطاقات الذكية التي هي عادة حكرٌ على الدول المتقدّمة أولاً، ثمّ الدول الصاعدة لاحقاً.

■■

منتجات "سيراميك كليوباترا" توزّع في أكثر من 100 دولة

■■

اقتحام الصحراء

■ من الملاحظ أنّ لديكم رؤية تصنيعيّة مماثلة لتلك التي تتمتّع بها أو ترتكز عليها الصناعات الغربيّة عموماً، في حين أنّ هذه الرؤية غير موجودة في أذهان الكثيرين من المستثمرين العرب، حيث تسود ذهنية الاستيراد على ثقافة التصنيع والإنتاج. كيف كانت البدايات؟

□ التحدّي الأساسي الذي وضعته نصب عيني هو "كيف اقتحم الصحراء". كنتُ أوّل من أقام مصنعاً منذ 25 عاماً في الصحراء، منطقة العاشر من رمضان، وذلك رغم عدم توافر البنية الأساسية والتحتيّة. وعلى المستوى الشخصي لم تكن لدي أية خلفية أو خبرة صناعية، فقررت إدخال شريك أجنبي يوفّر لي التكنولوجيا والآلات وخدمات الصناعة وقطع الغيار وكذلك المعرفة الخاصة فقط بالتصنيع. أما صناعة السيراميك والتطوير والتسويق فهذا موضوع آخر قمت به شخصياً من دون أن يكون للشريك الأجنبي أي دور في ذلك.

اخترت شركة ساكمي (Sacmi) الإيطالية التي تُعدُّ أكبر مصنّع آلات وخطوط إنتاج صناعة السيراميك في العالم، ودخلت معي شريكاً بنسبة 25 في المئة من رأس المال. وكانت دهشة رئيس الشركة كبيرة جداً عندما ذهبنا معاً إلى الأرض في العاشر من رمضان حيث كنت أعتزم إقامة المصنع، حيث لا بُنى تحتية ولا كهرباء ولا غاز ولا خطوط اتصال، بالإضافة إلى عدم توفّر اليد العاملة المدرّبة على تشغيل خطوط الإنتاج والمعدّات..

الاستثمار السياحي المجزي

■ كون لديكم أنشطة سياحية مع إحدى أكبر المرافق المصرية جذباً أي شرم الشيخ وغيره، كيف تنظرون إلى القطاع السياحي المصري وأين توجد فرص الاستثمار المجزية فيه؟

□ هناك فورة سياحية في مصر في الوقت الحالي وهذا ليس بمستغرب لما تتمتّع به من مرافق تاريخيّة وأثريّة وطبيعيّة. كلُّ عناصر التميّز السياحي موجودة في مصر وبشكل متكامل: عندنا شواطئ على السواحل الشمالية بطول ألف كلم والشيء نفسه على سواحل البحر الأحمر، وهذه أماكن خلاّبة بكلّ معنى الكلمة، ولا تُقارن بها حتى الوجهات السياحية الكبيرة والمشهورة جداً

في العالم. من دون أية مبالغة لا توجد في البلدان الأخرى مرافق طبيعية وبحرية سياحية مثل شرم الشيخ والغردقة والكرّز سواء من حيث المناظر الخلابة والتسهيلات والخدمات. لذا تدفّق السيّاح إلى ازدياد في مصر حيث وصل عددهم هذا العام إلى 8 ملايين، والهدف مضاعفة هذا الرقم في الأعوام المقبلة، نظراً لوجود كمٍّ هائل من المشروعات السياحيّة المتميّزة. وأنا أجزم أنّ قيمة المشروعات السياحيّة تضاعفت وهي مرشحة للارتفاع أكثر؛ وهذا إن دلّ على شيء فعلى أن الاستثمار السياحي في مصر مهما كان، هو استثمار مربح مئة في المئة شرط الاستفادة القصوى من ثرواتنا السياحية التي لا تقدر بثمن وشرط تأمين خدمات سياحية راقية جديرة بهذه الثروات.

والآن هناك تنافس قوي جداً وحاد بين الفنادق العالمية الكبيرة للتواجد في مصر حيث نسبة الأشغال تقارب المئة في المئة على مدار السنة.

الأهم من كل ذلك أصبح لدينا في مصر ثقافة سياحية عالية وقادرة على مخاطبة مختلف شرائح السيّاح في العالم. هناك وعي متزايد في مصر في ما يتعلّق بضرورة تأمين أرقى الخدمات السياحية لجذب مختلف الشرائح في الأسواق السياحية العالمية. والقاطرة الأساسية للقطاع السياحي هي الآن القطاع الخاص بكلّ ما يتمتّع به من مبادرات خلاّقة وديناميكية وقدرة على الإبداع وتقديم الخدمة السياحية الراقية. للقطاع الخاص دور هائل اليوم في تطوير الساحل الشمالي وسواحل البحر الأحمر وشرم الشيخ، وطابا؛ كلها مشروعات قطاع خاص وهي في تطوّر وارتقاء دائمين بحثاً عن الجودة وتوفير الأفضل للسيّاح العرب والأجانب. وأنا أذكر أنّ الأرقام السياحية ستتضاعف في الأعوام القليلة المقبلة سواء من حيث عدد السيّاح، أو من حيث عدد المشروعات والفنادق العاملة. هناك هجمة سياحية عالمية حقيقية على مصر، أقصد فورة في أرقام القادمين وفورة موازية على مستوى الاستثمار السياحي.

رؤية النهضة الحديثة

■ **ما رأيكم برؤية الحكومة المصرية في ما يتعلق بالإصلاح وإعادة الهيكلة والخصخصة، خصوصاً أنّ مصر مرّت بمرحلة من التذبذب والتراجع على هذا الصعيد. أما الآن فتشهد مصر عملية إعادة دفع لهذه العملية؟ وهل هناك أسس صلبة للاستثمار في مصر؟**

□ بالتأكيد الأسس صلبة. بالحقيقة الرؤية الحالية طموحاتها وخيالها ورؤيتها مختلفة كلياً عن الفترة السابقة. في مرحلة التسعينات التي تكلمت عنها وبدايات الألفية هذه كان الكلام أو الطموح تشجيع القطاع الخاص للقيام بمشروعات استثمارية، وكان الهدف إقامة المدن الصناعية وإحلال الواردات والاكتفاء الذّاتي وما يرتبط بذلك حكماً من تحدّيات التشغيل وتوفير فرص العمل مع بعض المبادرات التصديرية.

الحكومة الحالية غيّرت مفاهيم كثيرة جداً في منظور الرؤية الاقتصادية المستقبلية للنهضة المصرية الحديثة، فبدأت تضع نصب أعينها رؤىً وطموحات كبيرة جداً تختلف عن رؤية وطموحات الماضي التي كانت محدودة الأفق إذا ما قورنت بما يجري حالياً.

■■ لدى الحكومة رؤية اقتصادية مستقبلية ترتكز على اللامركزية وتنمية المناطق ■■

الآن نحن لا نتكلم عن تشغيل واستثمار متواضع واكتفاء ذاتي وما شابه، بل هناك فكر جديد بدأ يقول أننا دولة لديها إمكانات قوية جداً وفي كل المجالات، وبالتالي كيف يمكن تعظيم هذه الإمكانات والاستفادة القصوى منها. وبالتالي ما الذي تحتاجه هذه الرؤية من إمكانات وآليات وسياسات وتشريعات. إذاً هناك رؤية شاملة وسلة متكاملة لتحقيق الأهداف الكبيرة للنهضة الكامنة في الاقتصاد المصري وفتح سُبل وآفاق الاستثمار.

بالتأكيد ستكون هناك تنافسية شديدة، وخلق هذه التنافسية يأتي بشكل أساسي من التشريعات التي سترسي قاعدة اللامركزية، وستعطي استقلالية لحد ما للمحافظات والمحافظين لكي يتخذوا القرارات ويعملوا على تنفيذ السياسات. إذاً سيكون هناك نوع من التنافس بين المحافظين بحيث يعملون بعقلية القطاع الخاص إلى حدٍّ معين بالطبع. وهذه التشريعات ستعطي سلطة للمجالس الشعبية المحلية لمراقبة محافظي مناطقهم.

■■ الهدف هو جعل مصر مركزاً إقليمياً للطاقة والمال والسياحة والتجارة ■■

طبعاً هذا الفكر الجديد له تخطيطاته وسياساته، وهذا الفكر سيؤمن الاحتضان السياسي والتشريعي والمؤسسي للعملية الاقتصادية ككل.

وهذه الأهداف الطموحة، والرؤية الكبيرة سيدفع حركة الاستثمار بمفهوم جديد وسترتقي بأهدافه. في الفترة المقبلة (والتي بدأت بالفعل) لا توجد هناك أهداف وطموحات متراصفة مثل التشغيل وتوفير فرص العمل ولقمة العيش بالحد الأدنى، بل إرساء أسس جديدة لمصر كدولة متقدمة بكل ما للكلمة من معنى وعلى مختلف المستويات. وعلينا أن نُعظم عوائد الإنتاج وتصحيح مسار التشريعات وسياسات ترشيد الدعم والإنفاق لتصب في هذا الهدف. فالطاقات البشرية موجودة والموارد والقدرات متوافرة ورؤوس الأموال العربية والعالمية جاهزة للاستثمار في مصر ولدينا ثرواتنا الطبيعية وسواحلنا ومرافقنا السياحية ومنشآتنا الصناعية والإنتاجية وحركة الملاحة الدولية البحرية والنهرية والجوية، وإمكانات ضخمة في السواحل الشمالية ممكن استغلالها لتقديم مدن صناعية متخصصة تخدم أوروبا والشرق الأقصى. الهدف الستراتيجي يكمن في تحوّل مصر إلى مركز إقليمي للطاقة ومركز إقليمي مالي ومركز إقليمي سياحي ومركز تجاري إقليمي لخدمة أفريقيا والشرق الأوسط: هذه هي مصر التي نريد، وقد أقمنا الشراكات والاتفاقيات التجارية والاقتصادية مع أوروبا والبلدان العربية، وكلها يمكن أن تساعد في جعل مصر هذا المركز الإقليمي متعدّد الأنشطة.

هذا طبعاً مع العمل الجاد على تعميم فوائد ونتائج النهضة الاقتصادية على الطبقات الوسطى والديناميكية وراء إذابة الفوارق بين الطبقات.

فالطبقة الوسطى عماد أية نهضة اقتصادية وهي القوّة الدافعة والمحرّكة لها. وعليه فإنّ الهدف تدعيم وتعزيز الطبقة الوسطى والنظرة إليها نظرة مختلفة لناحية المرتبات وأوجه الدعم والحماية الاجتماعية، بحيث تصبح الطبقة الوسطى شريكاً أساسياً في عملية التنمية ومشاركة في جني ثمارها وفوائدها. ■

Al-Iktissad Wal-Aamal
Conference

تحت رعاية سيادة الدكتور أحمد نظيف
رئيس وزراء جمهورية مصر العربية



الملتقى العربي للنقل البري والبحري والنهري

10-11 مارس 2008 | القاهرة- جمهورية مصر العربية

شارك في هذا الملتقى

- لتسليط الضوء على قطاع النقل المصري وخطط تطويره
- للتعرف على مشاريع النقل في الدول العربية الأخرى وآفاق التطور على هذا النطاق
- للإطلاع على دور الخدمات اللوجستية في تحفيز الطلب على خدمات النقل
- لإستكشاف دور التكنولوجيا الحديثة في قطاع النقل ومدى تطبيقها في مصر والعالم العربي

المحاور الرئيسية للملتقى

استعراض أهم فرص الاستثمار المتاحة في قطاع النقل المصري والعربي على مستوى:

- الموانئ ووسائل النقل البحري
- الطرق السريعة وشبكات النقل العربي
- السكك الحديد والقطارات
- النقل النهري

شارك الآن وتواصل مع القيادات الحكومية والخاصة والمستثمرين وقادة الشركات العاملة في قطاع النقل وتفاعل مع أصحاب القرار

تنظيم



بالاشتراك مع





بيروت: هاتف: ٢٠٠ ٧٨٠ ١ ٩٦١، فاكس: ٢٠٦ ٧٨٠ ١ ٩٦١؛ **الرياض:** هاتف: ٢٩٣٢٧٦٩ ١ ٩٦٦/١٣٦٧ ٠٠٤٤٠٥ ٩٦٦، فاكس: ٢٩٣١٨٣٧ ١ ٩٦٦
دبي: هاتف: ٢٩٤١٤٤١ ٤ ٩٧١، فاكس: ٢٩٤١٠٣٥ ٤ ٩٧١؛ **الكويت:** هاتف: ٢٤٠٩٥٥٢ ٩٦٥؛ ٧٨٣٥٥٩٠ ٩٦٥، فاكس: ٢٤٠٩٥٥٣ ٩٦٥
القاهرة: هاتف ٩٨٣٣٨٣٧٣ ٢٠١٠ الدوحة: هاتف ٤٨٧٧٤٤٢ ٩٧٤، فاكس: ٤٨٧٣١٩٦ ٩٧٤
Conferences@iktissad.com / www.iktissad.com

أولمبيك جروب للاستثمارات الماليَّة تحالف ستراتيجي مع "إلكترولوكس" العالمية

المستكاوي: تحويل مصر إلى مركز صناعي إقليمي

عقدت شركة "أولمبيك جروب للاستثمارات الماليَّة" (Olympic Group)، المُصنَّفة بين كبرى الشركات المصريَّة في قطاع الأدوات الكهربائية، تحالفاً ستراتيجياً مع "شركة إلكترولوكس" (Electrolux) العالميَّة، الأولى في قطاع الكهربائيَّات بمبيوعات سنوية تتجاوز الـ 40 مليون وحدة، وحجم أعمال يفوق الـ14 مليار دولار؛ ناهيك عن انتشار دولي في 150 بلداً حول العالم، وباقة متنوّعة من أقوى العلامات التجاريَّة في صناعة الكهربائيَّات المنزليَّة والإلكترونيَّات.

سمحت هذه الشراكة الستراتيجية لـ "إلكترولوكس العالميَّة" بوضع يدها مع "أولمبيك جروب" التي تقود قطاع الكهربائيَّات في مصر مع حصّة سوقيَّة تبلغ 78 في المئة من سوق سخّانات المياه، و82 في المئة من سوق البرّادات، و55 في المئة من سوق الغسّالات الأوتوماتيكيَّة. أمّا الحصّة الإجماليَّة للشركة من مجمل سوق الكهربائيَّات المنزليَّة في مصر فتبلغ 27 في المئة؛ مع الإشارة إلى أنّ هذه السوق تبلغ نحو 5 مليارات جنيه مصري.


حسام المستكاوي

هذه الشراكة الستراتيجيَّة بين العملاقتين العالميَّة والمصريَّة ستخدم السوق المحليَّة، بطبيعة الحال، لجهة طرح سلَّة أوسع من الأجهزة والأدوات الكهربائيَّة إلاّ أنّها تتجاوز بكثير الساحة المصرية، لتشمل مساحة أكبر تمتدّ من قارة آسيا إلى عمق القارة السوداء، مروراً بأسواق الشرق الأوسط والبلدان العربيَّة. وبذلك يمكن وصف التحالف الستراتيجي بين المجموعتين بأنه التقاء في الرؤية، وهي رؤية قاريَّة أو إقليميَّة على أقلّ تقدير.

صاغت "أولمبيك جروب" منذ البداية ستراتيجيّتها بهدف التحول إلى "لاعب إقليمي بقُدرات تنافسيَّة عالميَّة في قطاع الكهربائيَّات المنزلية والإلكترونيات من خلال التطوير المستمرّ والتنمية المستدامة لقدراتها ومؤهلاتها الأساسيَّة، مع الوفاء الدائم للقيم التي قامت عليها والمتمثلة بالإبداع لتقديم الأفضل للعملاء". هذا ما يقوله رئيس القطاع المالي في الشركة **حسام المستكاوي**، مؤكداً على أنّ الشراكة الستراتيجيَّة مع "إلكترولوكس" العالميَّة جاءت كنتيجة طبيعية لنشاط الشركة وخُبراتها ومسيرتها التي تمتدُّ على أكثر من 80 عاماً، توّجتها في العام 1997 بحيازة "شركة Ideal" للكهربائيَّات ضمن برنامج الخصخصة آنذاك.

فعلى مدى السنوات الـ 80، نجحت الشركة في تنمية الأصول وخلق القيمة المضافة، واستعملت كفاءتها وخبرتها للقفز بأرباح "Ideal"، التي كانت متواضعة جداً، إلى عتبة الـ 1,5 مليار جنيه العام 2006. وجاءت هذه القفزة في الأرباح نتيجة زيادة الاستثمارات في "شركة Ideal" والتي بلغت العام الماضي وحده 150 مليون جنيه، ونحو المليار جنيه منذ شرائها. إلى جانب تطوير القُدرات الإنتاجيَّة لـ "Ideal" من 500 ألف وحدة إلى 3 ملايين في السنة، وتنويع الإنتاج من 6 منتجات إلى أكثر من 123 منتجاً جديداً. ولم تتوقّف إنجازات "أولمبيك جروب" مع "شركة Ideal" عند هذا الحدّ، بل تمكّنت أيضاً من رفع صادراتها من أقلّ من نصف مليون جنيه إلى نحو مليون جنيه العام المنصرم. ويعود ذلك إلى الاستثمار الكبير الذي قامت به الشركة في "Ideal" خصوصاً لناحية رفع الكفاءة وتعزيز النوعية بالاستناد إلى معايير ومواصفات الجودة العالميَّة، حيث حازت على العديد إن لم يكن معظم شهادات الجودة.

هذا الموقع الصلب لـ "أولمبيك جروب" في مصر، يؤهلها بمفردها للعب دور إقليمي في مجال الكهربائيَّات والأجهزة الإلكترونيَّة الشخصيَّة، فكيف إذا كان الحال مع أكبر شركة كهربائيَّات في العالم.

ستراتيجيَّة "إلكترولوكس"

إذا كانت ستراتيجيَّة "أولمبيك جروب" التوسّع إلى الخارج بعد أن وطّدت أقدامها في مصر، فإنّ ستراتيجيَّة "إلكترولوكس" تتمثّل بتحقيق النموّ المربح من خلال الإنتاج القادر على المنافسة لناحية الجودة. وعليه، تبنّت الشركة برنامج إعادة هيكلة بدأ تطبيقه بالفعل على أن ينتهي العمل به في حلول العام 2010، حيث من المزمع تصنيع أكثر من نصف الإنتاج في دول متدنيَّة الكلفة.

اختيار مصر، من خلال الشراكة مع "أولمبيك جروب"، لتكون المركز الصناعي لـ

"إلكترولوكس"، يتيح لها تصنيع منتجات كهربائيَّة رخيصة وتصديرها إلى البلدان العربيَّة والدول الأفريقيَّة ويتيح لمصر أيضاً، من خلال "أولمبيك"، أن تلعب دور مركز إعادة تصدير القطع والأجهزة الكهربائيَّة والإلكترونيَّة الأرخص، لكن بالمواصفات نفسها، إلى البلدان الأوروبيَّة.

ومن خلال هذا السيناريو، تطمع "إلكترولوكس" إلى تعزيز حصّتها في سوق الكهربائيَّات والإلكترونيَّات في المنطقة العربيَّة وبلدان أفريقيا، علماً أنَّ حصّتها في العالم تتراوح ما بين 19 في المئة في أوروبا، و23 في المئة في كلٍّ من الأميركيتين، و32 في المئة في أوقيانيا.

ويشير **المستكاوي**، في هذا السياق، إلى أنَّ "التحالف أو الشراكة هو السبيل الأنجع والأسلم لدخول أية شركة عالميَّة إلى سوق محليَّة، وهذا هو حال الشراكة بين "إلكترولوكس" و"أولمبيك جروب". فـ"إلكترولوكس" ستستفيد من خبرة "أولمبيك جروب"، التي تمتد على مدى 80 عاماً، في بناء البُنى التحتية الصناعيَّة، وفي بناء الأصول، وفي معرفة احتياجات السوق بأدقّ تفاصيلها، وهذه قيمة مُضافة بحدّ ذاتها. فنحن نعرف عملاءنا، ونعرف ماذا يريدون ولماذا ومتى وكيف؟ وهذه الأسئلة هي مفتاح العلاقة مع الزبائن وأساس إدارة العلاقة بكفاءة وفعالية. كما أننا نعرف شركاءنا التجاريين وتوقّعاتهم ومكامن قوّتهم وضعفهم، ونعرف كيف نجعلهم يكبرون ويتقدّمون مع نموّ شركتنا وتقدّمها. ونعرف أيضاً وأيضاً منافسينا بالأسماء، وكيف يفكّرون ويخططون، وما هي مواطن قوّتهم التنافسيَّة ونقاط ضعفهم".

كلُّ ذلك، يجعل من "أولمبيك جروب" شريكاً كفوءاً لـ"إلكترولوكس" في رحلة بحثها عن تنمية الإنتاج التنافسي والأقلّ كلفة، مع الحفاظ على جودة هذا الإنتاج مستفيدة من البُنية التحتية المتكاملة لشريكتها المصرية، التي تشمل 10 مصانع، وشبكة كبيرة جداً من تُجّار الجملة والتجزئة، و17 نقطة بيع رئيسية، و42 نقطة تسهيلات ائتمانيَّة للعملاء، و32 مركز توزيع، و45 مركز خدمة "الفرانشايز" مملوكة من الشركة، إضافة إلى رأس مال بشري متمثّل بقوّة يد عاملة ماهرة مكوّنة من 6500 إداري وفنّي وعامل، و40 مهندساً أخصائياً في البحث والتطوير.

أمَّا استفادة "أولمبيك جروب" من هذه الشراكة العالميَّة فبديهيَّة وتتمثل بالحصول

شهادات الجودة لـ "أولمبيك جروب"

شهادة الجودة	العام
ISO 9000/2000	2001
ISO 14000	2002
ISO 17025	2004
ISO 18000	2006
CE marking	2006
SASO	2007

وبسرعة على منصّة منتجات وعلامات تجاريَّة أكبر بكثير وواسعة التنوّع والخيارات، وإقامة علاقات وثيقة مع مراكز البحث والتطوير التابعة لـ"إلكترولوكس" والتفاعل اليومي مع الخبرات البشريَّة التقنيَّة – الفنيَّة والإداريَّة، والوقوف على تماس مباشر مع آخر التطوّرات والاتجاهات في صناعة الكهربائيَّات والإلكترونيَّات، إضافة إلى اختراق أسواق جديدة بناءً على الانتشار الدولي الواسع لـ"إلكترولوكس" في أكثر من 150 دولة.

مصر قطب صناعي

هل الرؤية المشتركة لمجموعتي "إلكترولوكس" و"أولمبيك" تستند إلى معطيات واقعية خصوصاً أنَّ نجاحها يعتمد إلى حدٍّ كبير على نجاح مصر في أن تتحوّل إلى مركز صناعي قادر على خدمة الأسواق العربيَّة والأفريقيَّة؟

يجيب **المستكاوي**: "بالتأكيد نظرتنا الإقليميَّة لمصر واقعيَّة، وبالتالي ستراتيجيتنا التي تعتمد بشكل أساسي على المعطيات الأساسيَّة للاقتصاد المصري وعلى قدراتنا وقدرات "إلكترولوكس" هي ستراتيجيَّة واقعيَّة. المعطيات الاقتصاديَّة والديموغرافيَّة والجغرافيَّة التي تؤهّل مصر للعب دور المركز الإقليمي متوافرة، لكن ذلك يعتمد بالطبع على كيفية أداء الإقتصاد المصري. ونحن متفائلون جداً لناحية إدارة الحكومة الحالية لاقتصاد البلاد في ظلّ التوجّهات والسياسات المعتمدة".

ويضيف **المستكاوي**: "إنَّ مسيرة التميّز الاقتصادي التي انطلقت في العام 2004 مختلفة جوهرياً عن الفترة الإصلاحيَّة السابقة. فتحرير سعر الجنيه مثلاً، وجعله خاضعاً لآليات السوق من دون أي تدخل، على عكس ما كان معتمداً في السابق، يشكّل عاملاً مهماً يرفد شركة صناعيَّة مثلنا بقدرة تنافسية عالية تمكّنها من اختراق الأسواق بإنتاج منخفض الكلفة، خصوصاً إذا أضفنا إلى هذا العامل عاملاً آخر يتمثّل باليد العاملة الماهرة والرخيصة في مصر. الأمر الذي يمكّننا من الجمع بين الجودة العاليَّة والمنتج الرخيص. كما أنَّ الحكومة قامت بخفض الضرائب من 40 إلى 20 في المئة، وهذا يزيد من القُدرات التنافسيَّة للصناعة وللصادرات المصريَّة".

ويتابع: "إضافة إلى كلّ هذه العوامل المؤاتيَّة تبنى شراكة "إلكترولوكس – أولمبيك" على عوامل ستراتيجيَّة من بينها: موقع مصر الحيوي، السوق المحليَّة الكبيرة أساساً ومتزايدة النموّ، البُنية الصناعيَّة والإنتاجيَّة المتكاملة التي أنشئت على مدى 150 عاماً والتي تستفيد من الثروات والموارد الطبيعية من نفط وغاز وصناعات داعمة، إضافة إلى الاتفاقيَّات التجاريَّة والشراكات الاقتصاديَّة التي أقامتها مصر مع الكتل الكبرى كأوروبا وغيرها".

ويقول **المستكاوي** "في مقارنة سريعة بين معطيات الاقتصاد المصري ومعطيات أيَّة دولة أوروبيَّة صناعيَّة، نرى أنَّ مصر تتمتّع بمزايا تنافسيَّة وتفاضليَّة على مستوى كلفة الإنتاج والقُرب من الأسواق المستهدفة في آسيا وأفريقيا، ما يجعل نظرة "إلكترولوكس" نظرةً صائبة تماماً، بحيث يمكن تحويل مصر إلى قاعدة تصنيع رئيسية لها ومركز إعادة تصدير إلى المشرق ودول مجلس التعاون وأفريقيا، كما هو حال بلدان أخرى كالصين وروسيا وتركيا والهند، التي اعتمدتها الصناعات الغربيَّة كمنصّات تصنيع وإعادة تصدير إلى الأسواق المحيطة.

ويعتبر **المستكاوي** أن ذلك هو بمثابة "تغيّر ستراتيجي في النظر إلى مصر، وعلينا نحن كقطاع خاص مصري أن نغيّر أنفسنا، وأن نتحضّر ونُعدّ العدَّة الصحيحة لملاقاة هذه النظرة العالميَّة إلى مصر في منتصف الطريق". ويؤكد "انطلاقاً من هذه الحيثيات والمعطيات الواقعيَّة جداً أقمنا شراكة ستراتيجيَّة مع "إلكترولوكس"، وهي شراكة لا تعرف حدوداً للنموّ والتوسّع. فنحن نتطلّع إلى أسواق أفريقيا التي تضمُّ كتلة سكّانية تبلغ نحو 1,2 مليار نسمة وهي أسواق خام ومعدّلات النموّ فيها تُعدّ من بين الأعلى في العالم. وهناك نقص كبير في البُنية الصناعية في العديد من الدول الأفريقية يمكن لمصر أن تملأه نظراً لخبراتها الصناعيَّة التي تماثل الخبرة الصناعيَّة لدول جنوب أفريقيا". ■

قناة السويس للحاويات SCCT ميناء شرق بور سعيد واجهة بحرية محورية

"التغيّرات تحدث لأنّ العالم يتغيّر والسوق تتغيّر، وهناك دائماً فرصة للحصول على أعمال إضافية من خلال البقاء على استعداد لمواكبة المتغيّرات. ونحن نتغيّر دائماً نحو الأفضل لأننا نتفاعل إيجابياً مع المتغيّرات التي تحدث في قطاع النقل المصري".

بهذا العنوان العام بدأ مدير عام قناة السويس للحاويات SCCT كيم هولترمند حديثه عن مرحلة ما بعد توقيع الشركة عقد المرحلة الثانية لرصيف مناولة الحاويات في ميناء شرق بورسعيد التي تقضي بتطويره ليبلغ طوله نحو 2850 متراً بتكلفة استثمارية قدرها 500 مليون دولار. ويتحدّث هولترمند أيضاً عن أهمية المشروع كداعم في مساعي التنمية الاقتصادية في مصر، إضافة إلى مواصفات وقدرات ميناء شرق بور سعيد بعد إنهاء أعمال التطوير.

يقول **كيم هولترمند**: "ستصل قدرات المشروع بعد إنهاء الأعمال في العام 2012 إلى مستوى قياسي، إذ سيتمكن من التعامل مع نحو 5,1 ملايين "حاوية مكافئة" (TEU) سنوياً. وهذا التطوّر في العمل مع الجهات المصرية سيشكّل مسؤولية إضافية كبيرة لأننا ملتزمون بكل متطلبات المرفأ من نواحٍ عدة، مثل الكفاءة والميّزات الحديثة للمرافئ. المساهمون في المشروع ينتظرون منا أفضل النتائج وننوي أن نحقق تطلعاتهم. من جهة أخرى، المصريون يريدون مرفأ يساعدهم على لعب دور إقليمي وعالمي في مجال النقل البحري. ونحن نريد أيضاً أن يشكّل هذا المرفأ مع انتهاء أعمال تطويره مصدر فخر كبير لمصر، خصوصاً أنه يشكل واحدة من أكبر الواجهات البحرية في العالم".

أما عن دور المرفأ المستقبلي، فيقول **هولترمند**: "نتوقع أن يصبح المرفأ محوراً رئيسياً في الواجهات البحرية العالمية تتحقق فيه المستويات العالمية للخدمات والتعامل مع الحاويات وتلبية احتياجات الشحن البحري على أنواعها. وبالتالي، تسهيل حركة التجارة المصرية والإقليمية والدولية. ونعتقد أنه خلال السنوات المقبلة، سنرى تطوّرات هائلة في هذا المرفق البحري الحيوي. وتقديراتي أننا سنحقق النتائج المطلوبة قبل العام 2012 أي قبل الموعد المتفّق عليه".

جذب الاستثمارات

ويتحدّث **هولترمند** عن الدور الاقتصادي للمرفأ والقناة عموماً، فيقول: "الحجم الذي نتحدث عنه في هذا المرفق هائل جداً، وهذا سيسلط الضوء مباشرة على دور مصر في مجال النقل. ونعتقد أنه سيلعب دوراً إضافياً في دعم جذب الاستثمارات الجديدة إلى قطاع النقل المصري. وعندما يرى المستثمرون الدوليون مدى نجاح تجربة "SCCT"، سيدرسون بالتأكيد فرص تنمية أعمالهم من خلال بيئة عمل سوق النقل البحري المصرية. والشركات في هذا المجال متنوّعة وذات أحجام مختلفة وأحياناً تكون كبيرة إلى درجة هائلة وتملك قدرات خيالية في تحقيق المشاريع".

ويضيف **هولترمند** متحدّثاً عن دور مصر الاقتصادي ومدى أهمية قطاع النقل في تعزيز هذا الدور فيقول: "الموقع الجغرافي الذي تتمتّع به مصر عظيم، لأنها تملك موقعاً مناسباً جداً للسفن خصوصاً من النواحي التقنية كالعمق والواجهة وسائر التفاصيل، ما يدفعنا للقول دائماً أن موقع مصر بالنسبة للسفن يعدّ "صحياً" جداً. وهذا الموقع بالتحديد يفتح الباب أمام تطوير التجارة مع مصر كمقصد أو كمحطة أو كمنطلق. ومن هنا تبرز أهمية مشاريع المصريين في مجال المناطق الحرة التي ستفتح أمامهم المجال ليعززوا خدمات تجارية عدة. وكل هذه الميزات التي يتمتع بها البلد ستعطيه أفضلية للتعامل مع الحمولات المنتقلة بحراً. ومن هنا يمكن أن نفهم أكثر الدور الكبير الذي ينتظر محطة الحاويات في بور سعيد".

"وإذا تحدّثنا بالأرقام يمكن القول أن قيمة الاستثمار في المشروع ضمن مرحلته الأولى كلّفت نحو 220 مليون دولار، أما في المرحلة الثانية فقد تصل إلى نحو 500 مليون. ومع أن التطوير الجديد في مرحلته الثانية من حيث المواصفات يتشابه والمرحلة الأولى، إلا أنّ التكلفة ستكون أكبر بسبب عدم مساهمة الحكومة في التكاليف كما حصل في المرحلة الأولى وارتفاع أسعار المواد الأولية خصوصاً منها الفولاذ والإسمنت".

وعن مدى اهتمام الشركات المساهمة في "SCCT" بالاستثمار في موانئ ومشاريع البحر الأحمر خصوصاً أن الحكومة المصرية بدأت بالتفكير في سُبل تطوير المنطقة، يقول **هولترمند**: "الشركات المساهمة في "SCCT" مهتمة بالفرص الجيدة وفي حال تمتّعت المشاريع هناك بعوامل مناسبة ستجذب المهتمين في قطاع النقل البحري". ■

www.scctportsaid.com

د. أحمد نظيف يفتتح المرحلة الثانية من "قناة السويس للحاويات"



د.نظيف مفتتحاً المرحلة الثانية من المشروع

أطلقت، مؤخراً، "شركة قناة السويس للحاويات" رسمياً المرحلة الثانية من الأعمال في ميناء بورسعيد، في مشروع تبلغ تكلفته نحو نصف مليار دولار. وكان رئيس الوزراء المصري د.أحمد نظيف قد وضع حجر الأساس للمرحلة الثانية بحضور عدد كبير من الوزراء ومحافظ بورسعيد وهيئة الميناء. وتتضمن هذه المرحلة توفير الخدمات المتكاملة للعملاء وإنشاء مجمّع جمركي متكامل يعمل على إنهاء الإجراءات الجمركية في أقصر وقت ممكن وبكفاءة عالية.

كان وزير النقل المصري **محمد لطفي منصور** أكد مؤخراً أن المشروع سيساهم في امتلاك مصر لواحد من أطول الأرصفة البحرية في العالم. وأوضح أن نصوص العقد ترفع العبء المالي الكبير عن كاهل الدولة في تمويل أعمال البنية الأساسية للمشروع. وستقوم الشركة ببناء وتشغيل الرصيف على نفقتها الخاصة، مع الاحتفاظ بحق "هيئة موانئ بورسعيد" بتحصيل عوائد ورسوم السفن وهي الدخل الأكبر للميناء. يذكر إلى أن ميناء شرق بورسعيد يُعد ثالث ميناء على مستوى البحر المتوسط وأول ميناء في العالم على مستوى حجم النمو البالغ 101 في المئة مما ساهم في وضع ميناء بورسعيد على خريطة الملاحة العالمية بين أكبر 35 ميناء في العالم هذا العام.

وأشار **منصور** إلى أن الوزارة نجحت في اجتذاب كبرى الشركات العالمية في تشغيل وإدارة الموانئ، إضافة إلى أهم الخطوط الملاحية العالمية للعمل في الموانئ المصرية، ومن بين هذه الشركات: "اي. بي. مولر"، "هتشيسون"، "ميرسك"، "سي. ام. أي"، "كي لاين"، "يانغ منغ"، "كوسكو" و"تشينا لاين".

وذكر **منصور** أن الوزارة تعاقدت مع "شركة دي. أتش. في" (المجموعة الاستثمارية الهولندية) لوضع المخطط العام لميناء شرق بورسعيد، وسوف تنتهي من أعمالها بحلول شهر مارس المقبل ليبدأ بعدها طرح المشروعات الاستثمارية في الميناء. وفي سياق استكمال خطة تطوير الموانئ المصرية ستبدأ الوزارة العمل في موانئ البحر الأحمر مع بداية العام المقبل كي تتمكن جميع الموانئ المصرية من دخول المنافسة عالمياً.

ينس فلو

وفي مناسبة إطلاق المرحلة الثانية، قال العضو المنتدب لـ"شركة قناة السويس للحاويات" **ينس فلو**: "لقد حققنا الكثير خلال الأعوام القليلة الماضية، ولكننا نتطلع إلى تحقيق المزيد من النجاح على مختلف الأصعدة"، مشيراً إلى أن "مصر تحظى باستقرار سياسي واقتصادي وهما من أهم المقوّمات الجاذبة للاستثمارات الأجنبية في أي من البلدان، وهو ما ساعد على فتح آفاق رحبة للتعاون الدولي والإقليمي على أساس المصالح المتبادلة. أما على المستوى الاقتصادي فقد حقق اداء الاقتصاد المصري مؤشرات ايجابية بفضل توافر عناصر القوة فيه بما يدعم خطط التنمية المتواصلة في مختلف المجالات، ويساهم في جذب المزيد من الاستثمارات العالمية".

وأوضح **فلو** أن "المرحلة الثانية من المشروع ستوسّع من المساحة الكلية لمحطة الحاويات حيث ستحقق مليون و200 ألف متر مربع مع طول للرصيف يبلغ 2850 متراً. وسيرتفع بذلك عدد رافعات الرصيف التي تمتلكها الشركة ليبلغ 24 رافعة تستخدم أحدث وسائل التكنولوجيا، ولديها القدرة على تجاوز المقاييس الدولية. كما ستضاعف المحطة عدد مخارج حاويات التبريد لتبلغ 3 آلاف وحدة لتتفوّق بذلك على كافة الموانئ المصرية في هذا المجال. وبذلك نستطيع القول أن مصر ستتمكن من المحافظة على موقعها وتطويره على خريطة النقل البحري كمركز للتجارة العالمية".

يذكر أن "شركة قناة السويس للحاويات" هي شراكة دولية تجمع بين استثمارات مصرية وأجنبية وتعد شركة APM Terminals أكبر المساهمين وتملك (55 في المئة من أسهم الشركة) وهي شركة هولندية الأصل وإحدى الشركات المستقلة التي تعتبر جزءاً من مجموعة Ap Moller Maersk، التي تعتبر إحدى أكبر شركات تشغيل موانئ الحاويات على مستوى العالم وتقدم خدماتها في 60 من أهم خطوط السفن في العالم. أما باقي الأسهم في الشراكة فموزّعة بنسبة 20 في المئة لـ"شركة Cosco" و10 في المئة لـ"مؤسسات هيئة قناة السويس"، و5 في المئة لـ"البنك الأهلي المصري"، و10 في المئة لمساهمين أفراد من القطاع الخاص. ويصل إجمالي استثمارات الشركة حتى الآن إلى 220 مليون دولار سيتم زيادتها إلى نحو 730 مليوناً مع تنفيذ المرحلة الثانية. وقد فازت "شركة قناة السويس للحاويات" بمناقصة تشغيل محطة حاويات في ميناء شرقي بورسعيد الجديد وتم توقيع اتفاقية امتياز لمدة 30 عاماً. ويصل عدد السفن التي تستقبلها المحطة شهرياً إلى 100". ■

قطاع النقل البحري المصري: مرسى الاستثمارات الخارجية

ليس من مبالغة في وصف مصر اليوم بـ"مرسى الاستثمارات". فالاقتصاد المصري ككل يتحرّك على وقع المشاريع المتزايدة والشراكات مع أكبر اللاعبين في الأسواق الدولية. ويظهر ذلك في مختلف القطاعات الاقتصادية، خصوصاً قطاع النقل الذي يُعد "شبكة الشرايين" الاقتصادية الحيوية الأولى، التي تُعطي الزخم في مسيرة التحوّل والتنمية الاقتصادية التي تشهدها مصر.

ولقطاع النقل في مصر أهمية خاصة، على مستويين، الأول طبيعي والثاني متعلق برؤية مصر الاقتصادية. فعلى المستوى الطبيعي، تقع مصر وسط كنز جغرافي، يتمثل بقناة السويس التي تربط النمو الاقتصادي الهندي والصيني بأسواق التصريف الأوروبية؛ وبنهر النيل الذي لا يزال يلعب دوراً كبيراً في دعم التجارة والصناعة المصرية، واخيراً بالبحر المتوسط الذي يعطي مصر إطلالة بحرية خاصة بين الشرق والغرب عموماً. أما مستوى الرؤية الاقتصادية، فيلعب قطاع النقل دوراً أساسياً في ترجمة هذه الرؤية التي أرادت من خلالها القيادة السياسية أن يكون لمصر دور اقتصادي فاعل على المستويين الإقليمي والعالمي.

إفتتاح مشاريع ضخمة

وثمة أداء مميّز لوزارة النقل المصرية في إدارة هذا القطاع، ممثلة بشخص الوزير **محمد لطفي منصور** الذي يأتي من عالم القطاع الخاص حاملاً معه نجاحاته وأسلوبه في تحقيق الطموحات. ولدى الوزير أجندة حافلة لتطوير القطاع على مستوياته المختلفة، البرية والبحرية والنهرية. إلا أن ما حققته الوزارة حتى الآن لجهة جذب الاستثمارات إلى القطاع البحري يستدعي وقفة متأنية وتحليلاً موضوعياً.

في أقل من شهرين، افتتح رئيس الوزراء المصري د. **أحمد نظيف** مشروعين ضخمين لتطوير قطاع النقل البحري في كل من بور سعيد والدخيلة. والمشروعان ينفّذان بالشراكة مع القطاع الخاص، وتبلغ قيمة الاستثمار فيهما نحو 600 مليون دولار. وإلى ذلك، هناك مشروع ثالث في ميناء دمياط تصل تكلفته إلى 650 مليون دولار، ما يرفع القيمة الإجمالية للاستثمار في المشاريع الثلاثة إلى 1,25 مليار دولار.

هذه المشاريع، إضافة إلى مشاريع أخرى لا تقل أهمية في البحر الأحمر، عكست أمراً واحداً في قطاع النقل المصري، وهو أن النقل البحري تحديداً بات المقصد الرقم واحد للاستثمارات الخارجية مع فتح الحكومة للأبواب أمام الشراكات الأجنبية.

وعملياً، تمكّنت مصر من اجتذاب استثمارات بلغت، وفق تصريح لوزير النقل، نحو 36 مليار جنيه (نحو 6,5 مليارات دولار) لمشاريع كبيرة في قطاع النقل البحري. وسيتم تنفيذ هذه المشاريع خلال السنوات الخمس المقبلة ضمن الموانئ الأربعة الرئيسية في البلاد، أي الإسكندرية، دمياط، شرق بورسعيد والبحر الأحمر. فبعد تطوير ميناء دمياط تمّ إطلاق الأعمال لتطوير ميناء الإسكندرية وافتتحت محطة الحاويات في ميناء الدخيلة في الإسكندرية بعد تطويرها. كما بدأت أعمال المرحلة الثانية من تطوير ميناء شرق بورسعيد، وسيتم قريباً الانتهاء من المخطط العام الجديد لموانئ شرق بورسعيد. وتركّز الحكومة المصرية في المرحلة الحالية على نقل العمل في الموانئ إلى "الجيل الخامس" لتصبح مراكز لوجيستية عالمية وحلقة من حلقات النقل "متعدد الوسائط" كي تتمكن مصر من تسويق خدماتها البحرية وخدمات القيمة المضافة بشكل تنافسي يسمح لها بجذب المزيد من الاستثمارات المحلية والأجنبية في هذا القطاع.

قطاع النقل يجذب استثمارات قيمتها نحو 6,5 مليارات دولار

ويشكّل نمو الأعمال في مشاريع النقل البحري المصري جزءاً من نمو عالمي يشهده القطاع، الأمر الذي يطرح أمام مصر تحديات لمواكبة التطورات المتسارعة في هذا المجال، إذ من المعروف أن المنافسة محتدمة بين مجموعة بلدان لاحتلال مركز متقدم في مجال النقل البحري، ما يحتّم على مصر التحرك بإيقاع سريع كي ترفع جهوزيتها وتواكب النمو العالمي في مجال النقل.

ميناء دمياط

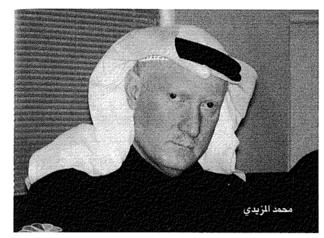
ومن أحدث مشاريع النقل البحري في مصر، بدأت مؤخراً شركة "رابطة الكويت والخليج القابضة" بالشراكة مع خطوط ملاحية عالمية في إنشاء محطة حاويات جديدة في ميناء دمياط المصري على البحر الأبيض المتوسط، وتبلغ استثمارات المشروع نحو 650 مليون دولار.

وعن هذا المشروع، قال رئيس مجلس إدارة شركة "دمياط الدولية للموانئ" المالكة للمشروع **محمد كاظم المزيدي** عقب وضع حجر الأساس لتنفيذ المحطة، إن الشركة ستقوم ببناء وإدارة المحطة بنظام BOT. ويُعد ميناء دمياط واحداً من الموانئ المصرية المحورية المهمة في منطقة المتوسط نتيجة الموقع الستراتيجي الذي يتمتع به على قناة السويس، ويُفترض أن يساهم في خفض تكلفة تداول الحاويات مقارنة بالموانئ الأوروبية. ويُتوقع أن يجذب الميناء كبرى الخطوط الملاحية العالمية، خصوصاً بعد انتهاء أعمال تطويره ومضاعفة طاقته وصولاً إلى تداول 4 ملايين حاوية مكافئة سنوياً. يُذكر أن البنك الأهلي المتحد والمؤسسة العربية المصرفية وقّعتا مؤخراً اتفاقية تسهيلات رئيسية بقيمة 480 مليون دولار لمصلحة "دمياط الدولية للموانئ". وكانت الشركة المؤسسة من تحالف تقوده شركة رابطة الكويت والخليج القابضة — الدولية للموانئ، فازت بحق امتياز لمدة 40 عاماً من قبل هيئة ميناء دمياط لإنشاء وتطوير وتشغيل محطة للحاويات. ■

رئيس الموانئ الدولية (KGL P1)

نسعى لإدارة 20 ميناءً خلال 10 سنوات

المزيدي: هدفنا أن نكون بين أول 5 شركات عالمية


محمد المزيدي

تسعى شركة الموانئ الدولية(KGL PI) إلى تكريس موقعها كواحدة من أبرز الشركات المتخصصة في مجال تطوير وإدارة الموانئ، مستفيدة من السمعة التي كونتها الشركة الأم "رابطة الكويت والخليج للنقل" (KGL Holding Company)، التي حجزت لنفسها موقعاً متقدماً بين الشركات العالمية المتخصصة في هذا المجال، وهي تتطلع لتضمّ تحت مظلتها نحو 20 ميناءً في العام 2015، مما يؤهلها لاحتلال المرتبة الخامسة بين الشركات العالمية المتخصصة في هذا المجال. وبدأت الشركة خطتها لتطوير وإدارة موانئ عدة كان آخرها ميناء دمياط في مصر، الذي من المتوقع أن يحتلّ موقعاً متقدماً بين الموانئ الواقعة على البحر المتوسط.

يقول رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب في شركة الموانئ الدولية (KGL PI) **محمد المزيدي**: "وضعنا منذ تأسيس الشركة خطة عمل تمتد لعشر سنوات تهدف إلى تحقيق نمو مستمر، من خلال السعي إلى الحصول على حق تطوير ميناءين سنوياً، بحيث يتواجد تحت مظلة الشركة نحو 20 ميناءً بعد مرور 10 سنوات، على أن تكون منطقة الشرق الأوسط وأفريقيا، وفي مرحلة لاحقة، شبه القارة الهندية وجنوب شرق آسيا، ركيزة أساسية ضمن خطة العمل. وتمت ترجمة هذه الخطة من خلال الفوز بحق تطوير كل من ميناء الشعيبة في الكويت، ميناء جدّه الإسلامي، ميناء صقر في إمارة رأس الخيمة، وميناء دمياط في مصر. ويتم مع نهاية كل عام تقييم خطة العمل ومراجعتها، في ضوء أهداف الشركة على المدى الطويل، التي تتطلع إلى احتلال موقع بين أول 5 شركات عالمية متخصصة في هذا المجال خلال السنوات العشر المقبلة.

فرص جديدة

ويضيف: "كما تدرس الشركة فرصاً جديدة في دول أفريقية عدة، أبرزها: غانا، غامبيا، الكونغو، وبنين. ويتراوح حجم الاستثمارات في كل منها ما بين 20 إلى 250 مليون دولار. في حين هناك فرص أخرى تجري دراستها على المدى الطويل، وتتركز في كل من: قطر، تونس، الجزائر، السودان إيران وتنزانيا. ويختلف تطوير هذه الموانئ، بين تطوير في المعدات، وتطوير في البنية التحتية أو النظم الإدارية والمعلوماتية المستخدمة، ما يؤهلها لاستقبال السفن الضخمة ويسرّع تنفيذ أعمال المناولة".

من جهة أخرى يلفت **المزيدي** إلى أن التوجه إلى دول أفريقيا أتى نتيجة بطء بعض الحكومات على مستوى منطقة الشرق الأوسط، في اتخاذ قرارات بتطوير موانئها كنتيجة طبيعية للتأخر في تنفيذ قرارات الخصخصة. في حين قطعت دول أفريقيا شوطاً متقدماً في هذا المجال. وهو ما واجهته الشركة على سبيل المثال في ميناء عدن في اليمن، الذي اتخذ قرار تخصيصه قبل 3 سنوات وما زال يدور في حلقة مفرغة. ومع ذلك استطاعت الشركة أن تتفاعل بسرعة مع حركة التطور الاقتصادي التي شهدتها دول أخرى لتقدّم نماذج استثمارية يحتذى بها في مجال تطوير وإدارة الموانئ، ويأتي في مقدمها ميناء دمياط في مصر وميناء صقر في إمارة رأس الخيمة.

ميناء دمياط (مصر)

يشكّل تطوير ميناء دمياط في مصر، قفزة نوعية في نشاط الشركة، ويقول **المزيدي**: "وقعت "الدولية للموانئ" اتفاقية حق انتفاع مع هيئة ميناء دمياط، يتم بموجبها تطوير الميناء وفقاً لنظام البناء والتشغيل والتحويل (B.O.T)، وبناء محطة حاويات جديدة، تمتد على أرض مساحتها نحو مليون متر مربع، ويبلغ طول أرصفتها 2350 متراً، وعرض الحوض فيها 280 متراً، وبغاطس عمقه يصل إلى 16,5 متراً، وطاقة استيعابية تتجاوز 4 ملايين حاوية نمطية بشكل تدريجي، فيما يتراوح حجم الاستثمارات فيها من 650 إلى 680 مليون دولار. وبموجب هذه الاتفاقية، تم تأسيس شركة ميناء دمياط الدولية برأس مال 200 مليون دولار، تساهم فيها "الموانئ الدولية" بنسبة 30 في المئة، مجموعة عارف الاستثمارية بنسبة 10 في المئة، شركة CMA-CGM بنسبة 20 في المئة، Chaina Shipping بنسبة 20 في المئة، وشركة جنرال الكتريك بنسبة 10 في المئة، إلى جانب مجموعة من المساهمين الآخرين، فيما احتفظت هيئة ميناء دمياط بنسبة 5 في المئة". ويشير إلى أن ما يؤكد أهمية المشروع دخول شركة "جنرال الكتريك" كأحد أبرز المساهمين فيه، حيث تمّ توقيع مذكرة تفاهم معها في أبريل الماضي.

سلسلة عقود

من جهة أخرى، وفي سياق الخطوات الهادفة إلى استكمال العمل في المشروع، طرحت الشركة مناقصة إقامة الرصيف

البحري، وتقدّمت للمنافسة عليه شركات عدة، أبرزها شركة "أوراسكوم للإنشاء والصناعة"، وفازت بها شركة "المقاولون العرب" التي دخلت في تحالف (كونسورتيوم) إلى جانب شركة (Archirodan) اليونانية. وبلغت قيمة هذه المناقصة نحو 220 مليون دولار.

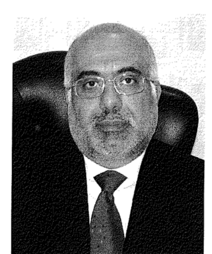
كما تمّ طرح المناقصة الخاصة بالرافعات العملاقة بقيمة 125 مليون دولار، فازت بها شركة "دوسان" الكورية، وتتكون من 14 رافعة جسرية عملاقة STS قادرة على مناولة سفن Post Panamax العملاقة. وتمّ توقيع عقد مع شركة "ميتسو" اليابانية لتوريد نحو 30 رافعة ساحة (RTJ) بقيمة نحو 50 مليون دولار.

أما عن مراحل عمل المشروع يقول **المزيدي**: "تمتد المراحل التشغيلية الى ثلاث: الأولى في نوفمبر من العام 2008، يتم فيها تسلم نحو 650 متراً من الأرصفة والتشغيل المبدئي لمحطة الحاويات. في حين تبدأ المرحلة التشغيلية الثانية في شهر فبراير من العام 2009، ويتم خلالها تسلم 1200 متر من الأرصفة، على أن يتم تسلم أرصفة بطول نحو 2350 متراً في شهر مايو من العام 2009، ويتم بعد ذلك الوصول إلى الطاقة الاستيعابية القصوى للمناولة في الميناء والتي تبلغ أكثر من 4 ملايين حاوية نمطية سنوياً". وأشار إلى أن الاتفاقيات، التي وقعتها الشركة مع كل من شركة CMA-CGM، وشركة "الملاحة العربية المتحدة"، "الخطوط الملاحية الإيرانية"، وشركة Chaina Shipping ستوفّر مناولة لنحو 2 مليون حاوية نمطية.

لماذا مصر؟

ويوضح **المزيدي** أن ميناء دمياط سيكون قادراً على استقبال بواخر تصل طاقتها الاستيعابية إلى نحو 12 ألف حاوية نمطية من أحدث وأضخم البواخر على مستوى العالم. وستعتمد الشركة في إدارة الميناء نظام نايفس (Naves) التكنولوجي وهو من أحدث الأنظمة العالمية المعتمدة في إدارة الموانئ. وستساهم هذه الأنظمة في تسريع وتيرة المناولة بحيث ستتم مناولة نحو 36 حاوية في الساعة الواحدة.

ويشير **المزيدي** إلى عناصر طبيعية أخرى يوفّرها موقع ميناء دمياط، منها قربه من قناة السويس التي تعدّ شريان الحركة البحرية، وقربه من دول حوض البحر



فاضل البغلي

المتوسط، مع الإشارة إلى أن 80 في المئة من حركة الميناء مخصصة لإعادة التصدير. وأوضح أن هذه العناصر ستؤهل الميناء لجعله بين أفضل 5 موانئ في منطقة البحر المتوسط. ويؤكد أن اختيار مصر ليس من باب الصدفة، فإلى الموقع الستراتيجي الذي تتميز به، تضافرت عوامل أخرى كالنمو الاقتصادي الذي تشهده، والجهود التي تبذلها الحكومة المصرية والوزارات المختصة لاستقطاب المستثمرين الأجانب، إضافة إلى البيئة التشريعية والقانونية التي ترعى النشاط الاقتصادي وتوفر بيئة متطورة للأعمال.

مصادر التمويل

استثمرت شركة "الموانئ الدولية" كامل رأس مال شركتها التابعة (شركة ميناء دمياط الدولية) في توفير التمويل اللازم للمشروع، فيما وفّرت مصادر التمويل الأخرى من خلال المصارف والبنوك. وردا على ما تردّد عن حصول تأخير في إطلاق المشروع، ينفي **المزيدي** هذه المزاعم ويشير إلى أن تهافت المصارف والمؤسسات المالية على الفوز بعقد التمويل دفع الشركة إلى التروي في اتخاذ قرارها حول الجهة التي ستتولى هذا الشق من المشروع، إذ تقدّمت العديد من المؤسسات الدولية والعالمية المعروفة، كالبنك الدولي وشركة "جنرال الكتريك"، إلى مصارف كويتية وخليجية. ولا ينكر أن أزمة الرهن العقاري في أميركا ألقت بظلالها على العملية، ومع ذلك نجحت الشركة في توفير قرض ملائم يمتد لمدة 19 سنة مع 4 سنوات سماح، وتبلغ قيمته نحو 480 مليون دولار، شكّل كل من البنك الأهلي المتحد الذي يتخذ من مملكة البحرين مقراً له والمؤسسة العربية المصرفية طرفيه، ثم دخل البنك الأفريقي للتنمية في مرحلة لاحقة كجهة ثالثة.

ميناء صقر (رأس الخيمة)

يعدّ ميناء صقر في إمارة رأس الخيمة ضمن باقة الموانئ الإقليمية الأولى التي وضعتها شركة "الموانئ الدولية" تحت مظلتها الاستثمارية منذ العام 2006. وكانت وقّعت اتفاقية مع حكومة رأس الخيمة لتطوير ميناء صقر واستثماره لمدة 23 سنة. وكان من المقرر أن يتم ذلك على 3 مراحل، غير أن النمو الذي شهدته المنطقة والذي ترافق مع الارتفاع المتواصل في أسعار النفط، دفع الشركة إلى الإسراع في تطبيق خطط التطوير. وفي هذا السياق يقول نائب رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي للعمليات **فاضل البغلي**: "كان من المقرر أن يبدأ الميناء العمل بطاقة استيعابية تصل إلى 350 ألف حاوية نمطية، على أن ترتفع إلى 1,5 مليون حاوية نمطية، ثم إلى 3 ملايين حاوية خلال 25 سنة، إلا أن التطورات الاقتصادية فرضت الإسراع في تقديم خطط التطوير بحيث يصبح ميناء صقر قادراً على استيعاب 1,5 مليون حاوية نمطية خلال المرحلة الأولى مع بدء تنفيذ الأعمال في العام المقبل". وأشار إلى أنه بهدف تفعيل دور الميناء، وقعت الشركة مذكرة تفاهم مع سلطة المنطقة التجارية الحرة في إمارة رأس الخيمة RAK FTZA تهدف إلى تبادل المعلومات والتعاون المشترك.

ميناء الشعيبة

يعدّ ميناء الشعيبة في الكويت نقطة الانطلاق بالنسبة للشركة، إذ كانت الشركة الأم، "رابطة الكويت والخليج للنقل"، بدأت بتطويره. وبعد تأسيسها، عملت "الدولية للموانئ" على رفع طاقته الاستيعابية إلى نحو 350 ألف حاوية نمطية. ونجحت خلال العام 2006 في استقطاب المزيد من سفن بضائع الدحرجة إليه وبلغ عددها نحو 67 سفينة، مقارنة بنحو 18 سفينة في العام الذي سبقه. ويوضح **البغلي** أن الشركة تقدّمت بجملة اقتراحات إلى الحكومة الكويتية لتطوير عمل الميناء وهي تنتظر الردّ عليها. ■

الاستثمار الأجنبي المباشر: 8,5 في المئة من الناتج المحلي

زيادة 21,1 مرّة في 6 سنوات

يكتسب مؤشر الاستثمار الأجنبي المباشر (FDI) أهميته الأساسية من حيث كونه استثماراً ستراتيجياً متوسطاً وبعيد المدى، وينأى عن أيّ نيّة للمضاربات التي يتّسم بها غالباً الاستثمار غير المباشر. غير أنّ معدّلات النموّ التي حقّقتها مصر خلال السنوات الثلاث الماضية في أحجام الاستثمار الأجنبي المباشر تكتسب أهمية خاصة من حيث تنوّعها القطاعي ومن حيث تنويع مصادر هذا الاستثمار. وهذا التنويع على المستويين المذكورين، يعكس ثقة بالاقتصاد المصري ككل، وليس ثقة في قطاع دون الآخر، كما يعكس، وهذا هو الأهم، ثباتاً في هذا التوجّه نحو مصر، بحيث أنه لا يتصل بمصدر معين، قد يتبدّل تحت أيّ ظرف من الظروف.

ممّا لا شكّ فيه أنّ ثمة عوامل عدّة وراء هذه التدفّقات الاستثماريّة المباشرة إلى مصر، لعلّ أهمّها الإجراءات الإصلاحيّة التي تبنّتها الحكومة المصرية منذ يوليو 2004، والتي لعبت دوراً أساسياً في تحسين مناخ الاستثمار، وفي متابعة هذا المناخ ومتطلباته بصورة مستمرّة من قِبَل "وزارة الاستثمار" و"الهيئة العامة للاستثمار" والمناطق الحرّة. ولقد أرست الحكومة تِباعاً العديد من الإجراءات التشريعية والتنظيمية والإدارية الآيلة إلى تيسير عمليّة الاستثمار وتوفير عناصر الجذب للأموال المحليّة والعربيّة والأجنبيّة.

وإلى إجراءات الإصلاح شكّل الاقتصاد المصري عامل جذب للاستثمارات بفضل ما حقّقه من معدلات مرتفعة من النموّ والتشغيل وصلت إلى 7 في المئة، مع وجود قدرة واضحة في المحافظة على هذه المعدلات، لاسيّما وأنّ هذه الاستثمارات المباشرة لا تزال في بداياتها ولم تصل بعد إلى مرحلة التشغيل الكامل، مع الإشارة إلى انعكاس هذه التدفّقات على الزيادة التي سجّلها عدد الشركات الجديدة التي تمّ تأسيسها، والتوسّعات التي تمّت في الشركات القائمة.

ويضاف إلى هذين العاملين في عملية اجتذاب الاستثمارات المباشرة، الاستقرار السياسي والاستقرار الأمني اللذان تشهدهما مصر، واكتسابها المناعة والقدرة على استيعاب بعض الأحداث؛ كذلك حجم الاقتصاد المصري من حيث السوق الكبيرة (أكثر من 70 مليون نسمة) وتزايد القدرة الشرائية نسبياً لدى طبقات المجتمع.

21,1 مرّة

وبلغة الأرقام، ارتفع صافي تدفّقات الاستثمار الأجنبي المباشر من 509,4 ملايين دولار خلال العام المالي 2000/ 2001 ليصل إلى 6,1 مليارات في العام المالي 2005/ 2006، ثمّ يقفز إلى 11,1 ملياراً في العام المالي 2006/ 2007. ويتّضح من هذه الأرقام الصادرة عن "البنك المركزي المصري" أنّ التدفّقات الاستثماريّة الأجنبيّة المباشرة تضاعفت خلال العامين الماليين الماضيين، كما أنّها ارتفعت منذ بداية الألفية الثالثة (2000/ 2001) حتّى اليوم بواقع 21,1 مرّة خلال 6 سنوات. (الرسم البياني الرقم 1).

وتُشير معظم التوقّعات إلى أنّ التدفّقات الاستثماريّة الأجنبيّة المباشرة سوف تتابع منحاها التصاعدي في ظلّ النموّ الاقتصادي المُحقّق، وفي ظلّ استمرار فوائض السيولة النفطيّة في المنطقة العربيّة، وتحديداً في بلدان الخليج؛ وكذلك في ظلّ التنافس القائم في الاقتصاد العالمي، الأمر الذي يبرز المزايا التفاضليّة التي يمتلكها الاقتصاد المصري سواء من حيث الموقع، أو كلفة الإنتاج، أو الانفتاح التجاري ورسوخ التوجّه نحو اقتصاد السوق.

وانطلاقاً من ذلك فثمة تقديرات بأنّ الاستثمار الأجنبي المباشر سيسجل رقماً أعلى خلال العام المالي 2007/ 2008 ربما يصل إلى 15 مليار دولار، في ضوء ما هو مقرّر من مشاريع في قطاعات مختلفة، لاسيّما في الطاقة والصناعة والسياحة والتطوير العقاري والنقل، فضلاً عن قطاع الخدمات الماليّة الذي سيشهد خلال الربع الأوّل من العام المقبل طرح نحو 80 في المئة من أسهم "بنك القاهرة"، وهو البنك الحكومي الثاني الذي تقرّرت خصخصته بعد "بنك الإسكندرية" التي أنجزت خصخصته في العام الماضي.

جدول الرقم 1:

التوزيع القطاعي لصافي تدفّقات الاستثمار الأجنبي المباشر

(مليون دولار)

البيان	العام المالي 2004/05	العام المالي 2005/06	العام المالي 2006/07
تأسيس شركات جديدة وزيادة رؤوس الأموال المُصدرة	925.5	3347.8	5200
حصيلة طرح شركات وأصول إنتاجية لغير المقيمين	419.5	905.7	2800
استثمارات عقارية	16.5	25.7	39
صافي تدفّقات الاستثمار في قطاع البترول	2540.3	1832.2	3014.2
صافي تدفّقات الاستثمار الأجنبي المباشر	3901.8	6111.4	11053.2

المصدر: "البنك المركزي المصري"

نسبة إلى الناتج

كما يكتسب الاستثمار الأجنبي المباشر إلى مصر أهمّيته الاقتصاديّة من حيث نسبة صافي التدفّقات إلى

الناتج المحلي الإجمالي، حيث سجّلت مصر معدلاً يعتبر من أعلى المعدلات العالميّة.

ففي حين أنّ نسبة صافي التدفّقات إلى إجمالي الناتج المحلي بلغت 0,6 في المئة في العام المالي 2000/2001، فإنّها ارتفعت تدريجياً لاسيّما خلال السنوات الثلاث الماضية لتصل إلى 8,5 في المئة خلال العام المالي 2006/2007. وممّا لا شكّ فيه أنّ ارتفاع هذه النسبة المتوافق مع ارتفاع حجم الاستثمارات، إنّما يعكس النموّ المتوازن الذي يحقّقه الاقتصاد المصري سنوياً وفي مختلف قطاعاته. (الرسم البياني الرقم 2) ووفقاً للأرقام الصادرة عن "البنك المركزي المصري".

صافي تدفقات الاستثمار الأجنبي المباشر

(2000/01-2006/07)

التوزيع القطاعي

استحوذ قطاع البترول خلال العام المالي 2006/2007 على نحو 3014,2 مليون دولار من صافي تدفّقات الاستثمار الأجنبي المباشر بما يمثّل (27,8 في المئة من هذا الصافي). كما بلغ صافي تدفّقات الاستثمار الأجنبي المباشر في القطاعات الاقتصاديّة غير البترولية نحو 8039 مليون دولار خلال العام المالي 2006/2007 مقارنة بنحو 4279 مليون دولار في العام المالي 2005/2006، والجدول (الرقم 1) يوضح تطوّر صافي تدفّقات الاستثمار الأجنبي المباشر في القطاعات الاقتصاديّة غير البتروليّة وقطاع البترول منذ العام المالي 2004/2005 وحتّى العام المالي 2006/2007.

كما استحوذ تأسيس الشركات الجديدة والتوسّعات في الشركات القائمة بالفعل خلال العام المالي 2006/2007 على نحو 5200 مليون دولار من صافي تدفّقات الاستثمار الأجنبي المباشر بما يمثّل (46,7 في

جدول (2)

أكبر 20 دولة مستثمرة في مصر من حيث قيمة المساهمة في رؤوس الأموال المصدرة

خلال الفترة من 1970/1/1 حتى 2007/6/30

م	الدولة	الصناعة %	الزراعة %	التمويلية %	الخدماتية %	الإنشائية %	السياحية %	اتصالات %	الإجمالي %
1	بريطانيا	47.5	0.6	8.2	17.5	3.7	21.1	1.3	100.0
2	السعودية	36.9	6.4	16.9	4.8	8.6	25.9	0.6	100.0
3	الإمارات	5.8	0.3	18.9	4.0	3.7	10.5	56.8	100.0
4	الكويت	44.0	4.8	16.1	4.7	5.0	21.9	3.6	100.0
5	هولندا	25.8	0.5	20.9	37.5	0.0	1.7	13.5	100.0
6	فرنسا	21.2	0.3	67.8	6.5	0.1	2.0	2.1	100.0
7	أميركا	53.7	0.8	13.7	26.6	1.7	1.7	1.9	100.0
8	إسبانيا	62.7	0.1	0.5	36.2	0.0	0.5	0.0	100.0
9	ليبيا	4.8	56.4	30.4	2.3	0.4	5.4	0.3	100.0
10	بنما	15.1	0.2	11.8	6.4	0.7	65.8	0.0	100.0
11	البحرين	48.2	0.8	41.6	0.1	7.5	1.1	0.7	100.0
12	جزر الكايمان	49.0	1.5	16.4	4.8	6.0	22.2	0.1	100.0
13	سويسرا	69.5	0.6	7.6	15.5	0.9	5.7	0.2	100.0
14	لبنان	42.2	3.3	42.4	4.1	2.7	3.2	2.1	100.0
15	إيطاليا	72.1	0.5	0.6	6.9	1.5	18.2	0.1	100.0
16	العراق	28.2	24.3	24.0	18.4	3.4	0.4	1.2	100.0
17	ألمانيا	37.4	9.5	2.6	5.3	4.6	35.7	4.8	100.0
18	كندا	88.0	0.5	0.4	2.6	3.3	4.7	0.4	100.0
19	لوكسمبورغ	6.2	4.7	74.5	0.6	0.5	7.2	6.4	100.0
20	الأردن	63.8	4.8	6.5	11.9	1.7	9.4	2.0	100.0

المصدر: الهيئة العامة للاستثمار والمناطق الحرة

المئة من هذا الصافي)، وبلغت حصيلة طرح الشركات والأصول الإنتاجيّة (في القطاعين الخاص والعام) لغير المقيمين نحو 2800 مليون (25,1 في المئة من صافي التدفّقات)؛ كما بلغ صافي تدفّقات الاستثمار الأجنبي المباشر في القطاع العقاري نحو 39 مليوناً (0,4 في المئة من صافي التدفّقات) خلال الفترة نفسها. يذكر أنّ نسبة صافي تدفّقات الاستثمار الأجنبي المباشر في القطاع العقاري استمرت عند معدلاتها المنخفضة، حيث بلغت 0,4 في المئة من صافي التدفّقات خلال الأعوام المالية الثلاثة الماضية.

الشركات الجديدة

ويبدو التوزّع القطاعي بصورة أوضح من خلال تطوّر الاستثمار الأجنبي المباشر من خلال الشركات الجديدة المؤسّسة والرساميل المصدرة لها.

ففي العام المالي 2006/2007 بلغ عدد الشركات الجديدة المؤسسة 5958 شركة توزعت بحسب القطاعات كالآتي: الصناعة 1639، الزراعة 883، التشييد 456، السياحة 306، الخدمات 1926، الخدمات التمويلية 485، والاتصالات وتكنولوجيا المعلومات 263. (الرسم البياني الرقم 4).

كذلك، من اللافت أيضاً التوزّع الجغرافي لهذه الشركات الجديدة. (راجع الجدول الرقم 2).

أول 20 دولة

وإلى التنوع القطاعي، تتّسم الاستثمارات الأجنبية المباشرة في مصر بتنوّع مصادرها، بحيث أنّها موزّعة على أكثر من 30 بلداً وإن بنسب متفاوتة.

واللافت، وفقاً للأرقام الصادرة عن "الهيئة العامة للاستثمار" و"المناطق الحرّة" في مصر أنّ أكبر 20 دولة مستثمرة في مصر من حيث مساهمتها في رؤوس الأموال المصدّرة منذ 1970/1/1 حتّى 2007/6/30 تتوزّع بين أوروبا (8 دول)، والمنطقة العربية (8 دول) وأميركا الشمالية (4 دول).

وإلى البلدان المذكورة في الجدول ثمّة دول برزت مؤخراً ويتوقّع أن تحتلّ مواقع متقدّمة في الفترة المقبلة وفي مقدّم هذه الدول: تركيا، الهند، الصين، روسيا وسواها.

ويظهر الجدول أنّ بريطانيا احتلّت المركز الأوّل، تلتها السعودية، ثمّ الإمارات، ثمّ الكويت، وهولندا. ■

مصر في "تقرير الأونكتاد للعام 2007، الأولى أفريقياً والثانية عربياً في استقطاب الاستثمارات

احتلّت مصر المرتبة الأولى أفريقياً، والثانية عربياً، في استقطاب الاستثمارات المباشرة، وفق "تقرير الاستثمار العالمي للعام 2007" الصادر عن "مؤتمر الأمم المتّحدة للتجارة والتنمية" ("الأونكتاد"). وسجلت الاستثمارات المباشرة المتراكمة في مصر مبلغ 36 مليار دولار؛ وفي حين لفت التقرير إلى أنّ بريطانيا والسعودية والإمارات والكويت وهولندا هي أهمّ 5 دول مصدّرة لتدفّقات الاستثمار الأجنبي المباشر الوافدة إلى مصر، أوضح أنّ الزيادة الكبيرة في الاستثمارات الأجنبيّة إلى البلاد لم تتمّ بمعزل عن الاستثمارات الوطنيّة، التي شهدت طفرةً هائلة، إذ يتّضح من بيانات الاستثمار التراكمي خلال الفترة من العام 1970 وحتّى 2007 أنّ تلك الاستثمارات مثّلت نحو 72 في المئة من إجمالي الاستثمارات المنفّذة في مصر، مقابل 13 و15 في المئة للمستثمرين العرب والأجانب.

وأشاد تقرير "الاستثمار العالمي للعام 2007" بالتحسّن في مناخ الاستثمار في مصر لاسيّما ما يتعلّق بالإصلاحات الاقتصاديّة التي تمّ تنفيذها وتطوير النُظم الضريبيّة، وتوافر فرص الاستثمار، موضحاً أنّ تدفّقات الاستثمارات الخارجيّة المباشرة إلى مصر بلغت 10 مليارات دولار في الفترة من يناير إلى ديسمبر 2006، وهو ما يمثّل أكثر من 40 في المئة من إجمالي الاستثمارات المتدفّقة إلى شمال أفريقيا، ونحو 30 في المئة من الاستثمارات الأجنبيّة المتدفّقة إلى القارة الأفريقيّة بكاملها.

وإذ نوّه "الأونكتاد" بتقدّم مصر 35 مركزاً عن العام السابق، لتصبح في المركز الـ 33 عالمياً، وفقاً لمؤشر أداء الاستثمار الأجنبي المباشر، أكّد أنّ الزيادة الكبيرة في الاستثمارات الأجنبيّة صاحبها تغيّر في هيكلها، إذ تمّ استثمار أكثر من 70 في المئة منها في القطاعات غير البترولية، وبالأخص في تأسيس مشروعات جديدة وتوسّعات لمشروعات قائمة.

ومن إجمالي 141 دولة، جاءت مصر في المركز 33 على مستوى العالم في مؤشر أداء الاستثمار الأجنبي المباشر، لتتقدّم بذلك على العديد من الدول الكبرى الجاذبة للاستثمارات الخارجيّة. ويُذكر أنّ مؤشر أداء الاستثمار العالمي يقيس حصّة الدولة الفعلية من الاستثمارات الأجنبيّة المباشرة منسوباً إلى نصيب الدولة من الناتج المحلي الإجمالي العالمي.

ترتيب الدول العربية في تلقي الاستثمارات الأجنبية المباشرة

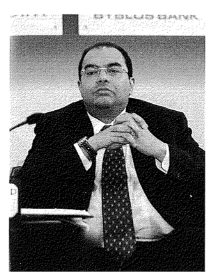
الاستثمارات الأجنبية المباشرة (مليون دولار)

الترتيب	الدولة	2006	2005	2004
1	السعودية	18293	12097	1942
2	مصر	10043	5376	2157
3	الإمارات	8386	10900	10004
4	السودان	3541	2305	1511
5	تونس	3312	782	639
6	الأردن	3121	1532	651
7	البحرين	2915	1049	865
8	المغرب	2898	2946	1070
9	لبنان	2794	2751	1993
10	الجزائر	1795	1081	882
11	قطر	1786	1152	1199
12	ليبيا	1734	1038	357
13	عمان	952	900	229
14	سورية	600	500	275
15	العراق	272	515	300
16	الكويت	110	250	24
17	جيبوتي	108	22	39
18	الصومال	96	24	-5
19	فلسطين	38	47	49
20	جزر القمر	1	1	1
21	موريتانيا	—	864	392
22	اليمن	—	—	144
	المجموع	62407	45830	24718

المصدر: الأونكتاد

تقرير "البنك الدولي" حول ممارسة أنشطة الأعمال:

مصر تتصدّر دول العالم في تحقيق الاصلاح

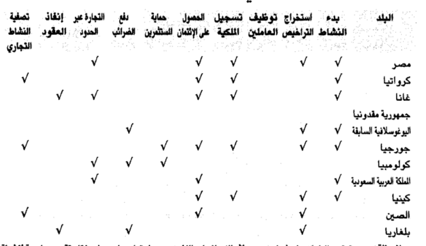


وزير الاستثمار د. محمود محي الدين

تربّعت مصر على قائمة أفضل البلدان المتصدّرة للإصلاحات في 2007/2006 وفق تقرير "ممارسة أنشطة الأعمال 2008" الصادر عن "البنك الدولي" بالاشتراك مع "مؤسسة التمويل الدولية". وجاءت هذه النتيجة بمثابة مصادقة دولية على النتائج الإصلاحية المميّزة التي حققتّها الحكومة المصرية. وبحسب التقرير الخامس، ضمن سلسلة تقارير ممارسة أنشطة الأعمال، قفزت مصر 26 مرتبة من حيث تصنيف سهولة ممارسة أنشطة الأعمال لتحتلّ المرتبة 126 في الترتيب العالمي للعام 2008.

إن التقدم الكبير الذي أحرزته بعض البلدان العربية لاسيما مصر والسعودية انعكس إيجاباً على أداء منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا بشكل عام والتي شهدت 25 إصلاحاً في 11 بلداً. وبالتالي، احتلت المنطقة المركز الرابع على مستوى العالم على صعيد وتيرة وعدد الإصلاحات، حيث تلت أوروبا الشرقية وآسيا الوسطى، وجنوب آسيا، والبلدان مرتفعة الدخل في "منظمة التعاون والتنمية" في الميدان الاقتصادي.

يقوم تقرير ممارسة أنشطة الأعمال 2008 بترتيب 178 بلداً في قائمة سهولة ممارسة أنشطة الأعمال. وللسنة الثانية على التوالي، احتلت سنغافورة المرتبة الأولى، وشملت القائمة بلداناً في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، حظيت بترتيب متقدم وهي: المملكة العربية السعودية (23)، الكويت (40) و عُمان (49).



أفضل 10 بلدان متصدّرة للإصلاحات في 2007/2006

البلد	بدء النشاط	استخراج التراخيص	توظيف العاملين	تسجيل الملكية	الحصول على الإئتمان	حماية المستثمرين	دفع الضرائب	التجارة عبر الحدود	إنفاذ العقود	تصفية النشاط التجاري
مصر	√	√		√	√			√		
كرواتيا	√			√	√					√
غانا	√			√	√			√	√	
جمهورية مقدونيا اليوغوسلافية السابقة	√	√					√			
جورجيا	√	√		√	√	√				√
كولومبيا						√	√	√		
المملكة العربية السعودية	√				√			√		
كينيا	√	√		√	√					
الصين		√			√					√
بلغاريا		√					√		√	

ملاحظة: جرى ترتيب البلدان على أساس عدد وأثر الإصلاحات اللذين جرى اعتمادهما، حيث يختار تقرير ممارسة أنشطة الأعمال أولاً: البلدان التي قامت بإصلاحات في 3 أو أكثر من الموضوعات التي يتناولها. وثانياً، يقوم بترتيبها على أساس ارتفاع ترتيبها على مؤشر سهولة ممارسة أنشطة الأعمال مقارنة بالعام الماضي؛ وكلما ارتفع مقدار التحسّن في ترتيب بلد ما، كلما زاد ترتيبه كبلد إصلاحي.

المصدر: قاعدة بيانات تقرير ممارسة أنشطة الأعمال.

العمق ميزة الإصلاحات المصرية

يشير تقرير "ممارسة أنشطة الأعمال 2008" إلى أن مصر احتلت موقع الصدارة في قائمة أفضل البلدان المتصدّرة للإصلاحات للعام 2006/2007، وأنها حقّقت تقدّماً في 5 من أصل 10 مجالات خضعت للدراسة في التقرير. وتميّزت الإصلاحات في مصر بالعمق، وأدت إلى تسهيل بدء النشاط التجاري وإحداث تخفيض ملحوظ للحد الأدنى لرأس المال اللازم لبدء النشاط التجاري (تأسيس الشركات) من 50 ألف جنيه مصري إلى ألف جنيه فقط. كذلك حققت مصر خفضاً للوقت والتكلفة المرتبطين ببدء ممارسة النشاط التجاري بمقدار النصف، فضلاً عن تخفيض رسوم تسجيل الملكية من 3 في المئة من قيمة الأملاك العقارية إلى رسم ثابت ومنخفض.

ويشير التقرير، إلى أنه، في ظلّ الزيادة في تسجيل الملكية وتراجع التهرّب من عمليات التسجيل والإحجام عنها، حققت الإيرادات الناجمة عن تسجيل الملكية في مصر نمواً كبيراً بنسبة 39 في المئة خلال الأشهر الستة التالية لتنفيذ الإصلاح. كما دشنت مصر مجموعة من مجمّعات خدمات الاستثمار الموحّدة لخدمة التّجار في الموانئ، ما أدى إلى تقليص الوقت اللازم للاستيراد بواقع 7 أيام، وتقليص الوقت المطلوب لإنهاء معاملات التصدير بواقع 5 أيام. وتم أيضاً إنشاء أول مركز خاص للمعلومات الائتمانية، وباتت شركات البناء تواجه قدراً ضئيلاً من البيروقراطية والتجاذب الإداري

للحصول على تراخيص البناء.

وفي هذا السياق، أشار وزير الاستثمار المصري د. **محمود محي الدين** إلى أن هذه النتائج جاءت نتيجة للجهود المكثفة التي بذلتها الوزارة خلال الفترة من سبتمبر 2006 وحتى مارس 2007 للتعامل مع تقرير "البنك الدولي" من محاور عدة، أولها التنسيق مع الوزارات المعنية في مصر لحسم المعوّقات الإدارية والإجرائية التي تواجه المستثمرين، وضمان تدفّق المعلومات إلى "البنك الدولي" وإحاطته بالتطوّرات الإيجابية التي أدت إلى تحسّن مناخ ممارسة أنشطة الأعمال.

وكشف انه تم الاتفاق مع "البنك الدولي" على إصدار تقرير خاص عن مصر يقوم على منهجية التقرير العالمي نفسها، بحيث يمتد ليشمل قياس إجراءات الاستثمار في بعض المحافظات المصرية إضافة إلى القاهرة، بهدف تحديد مواطن القوة والضعف من حيث الإجراءات الخاصة بالاستثمار والعمل على إزالة أي معوّقات يتم رصدها والقياس الدوري لأداء هذه المناطق بما يؤدي إلى تحديد مزايا كل محافظة والترويج لها ووضعها في بؤرة الاهتمام أمام المستثمرين.

قطف ثمار الإصلاح

لفت الوزير **محي الدين** أن "البنك الدولي"، ومن خلال هذا التقرير، يؤكد أن مصر من خلال تحسين مناخ الاستثمار تزيد من فرص العمل والتشغيل، وإن كان هناك بعض الإجراءات التي من شأنها أن تعطي المزيد من التحسن وأهمها ما يتعلق بإجراءات فض المنازعات، وهو ما تعكف الحكومة المصرية على تيسيره من خلال تشريع جديد للمحاكم الاقتصادية، وما يرتبط أيضاً بسهولة الحصول على التمويل للمشروعات الصغيرة والمتوسطة، وهو ما سينعكس إيجاباً على زيادة فرص العمل ورفع مستوى المداخيل من خلال الاستثمار.

وتتمحور فلسفة تقرير "ممارسة أنشطة الأعمال" على ترتيب 178 بلداً، استناداً إلى 10 مؤشرات تدرس أنظمة أنشطة الأعمال، وهذه المؤشرات هي: بدء النشاط التجاري، التعامل مع التراخيص، توظيف العاملين، تسجيل الممتلكات، الحصول على الائتمان، حماية المستثمرين، دفع الضرائب، التجارة عبر الحدود، تنفيذ العقود وإغلاق المشروع.

وينوّه تقرير "ممارسة أنشطة الأعمال 2008" بالتقدم الذي أحرزته مصر في مجال بدء المشروع، والذي بلغ 71 مرتبة، محتلّة

مصر تتقدّم 26 مركزاً في الترتيب العام

المؤشر	ترتيب العام 2008	ترتيب العام 2007	التغيير
ممارسة أنشطة الأعمال	126	152	+26
بدء المشروع	55	126	+71
التعامل مع التراخيص	163	165	+2
توظيف العاملين	108	106	-2
تسجيل الممتلكات	101	147	+46
الحصول على الائتمان	115	156	+41
حماية المستثمرين	83	105	+22
دفع الضرائب	150	152	+2
التجارة عبر الحدود	26	86	+60
تنفيذ العقود	145	146	+1
تصفية النشاط التجاري	125	124	-1

هذا العام المرتبة 55 بعد أن أجرت تحسينات مهمة على صعيد اختصار الإجراءات اللازمة لبدء المشروع إلى 7 إجراءات إدارية يتطلب تنفيذها 9 أيام فقط، مقارنة بمعدل 9,1 إجراءات في دول المنطقة تحتاج إلى 29,7 يوماً. وإذا كان الحد الأدنى لرأس المال المدفوع لبدء مشروع جديد في دول منظمة التعاون والتنمية OECD هو 32,5 في المئة من الدخل القومي للفرد، فإن هذه النسبة لا تتجاوز 12,9 في المئة في مصر.

وفي مجال التعامل مع التراخيص، يشير التقرير إلى أن مصر، وإن حققت تقدّماً في الوقت والإجراءات والتكلفة، غير أن المؤشرات في هذا المجال لا تزال مرتفعة، مقارنة بمعدل المنطقة. فاستخراج إذن عمل في مصر أو ترخيص لبناء مستودع أو بدء مشروع جديد يتطلب 249 يوماً و28 إجراء، في حين أن معدل تنفيذ العملية ذاتها في دول المنطقة تتطلب فقط 174 يوماً لإتمام 19,6 إجراءً إدارياً.

وكانت مصر أجرت عدداً من الإصلاحات التي من شأنها تحسين أداء تسجيل الممتلكات. فقلّصت عدد الإجراءات المطلوبة لعملية التسجيل إلى 7 خلال 193 يوماً، حيث باتت تكلفة تسجيل الممتلكات تشكّل 1 في المئة فقط من قيمة الممتلكات، في حين أن هذه التكلفة تصل إلى 6,1 في المئة في دول المنطقة، و4,6 في المئة في دول منظمة التعاون والتنمية.

وقياساً بمؤشرات التجارة عبر الحدود الواردة في التقرير، يمكن القول أن مصر باتت البوابة التجارية لدول المنطقة نظراً لسهولة التصدير والاستيراد من وإلى مصر. فالمصدّر المصري يحتاج فقط إلى ملء 6 مستندات تصدير و15 يوماً لإتمام عمليته بتكلفة تصل إلى 714 دولاراً لكل شحنة. أما المستورد المصري فعليه إتمام 7 مستندات ودفع 729 دولاراً للشحنة حتى يستلم بضاعته في فترة 18 يوماً. وتتخذ هذه الأرقام صورة أوضح إذا ما قورنت بمعدل المنطقة في مؤشر التجارة عبر الحدود حيث تتطلب عملية التصدير 7,1 مستندات وتستغرق 24,8 يوماً بتكلفة 992,2 دولاراً للشحنة الواحدة. أما الاستيراد إلى المنطقة فيتطلب 8 مستندات ودفع 1128,9 دولاراً للشحنة، و28,7 يوماً لإنجاز العملية.

تحدّيات للمستقبل

يمكن القول أن التحدي الرئيسي الذي سيواجه مصر مستقبلاً هو الحفاظ على موقعها الحالي وفق المؤشرات العالمية ومحاولة إحراز بعض التقدم في ترتيبها العام. وفي سبيل تحقيق هذه الغاية، يتوجب عليها أن تنظر بجدية إلى معالجة التأخر الحاصل في عدد من المعايير الأخرى، مثل توظيف العاملين، وتصفية النشاط التجاري. كما يحث التقرير على ضرورة بذل جهد أكبر في مجال سداد الضرائب، وتنفيذ العقود.■

■■

إنشاء أول مركز خاص للمعلومات الائتمانية

■■

سبعة إجراءات إدارية فقط لبدء مشروع في مصر

■■

الكويت في مصر
استثمارات ستراتيجيّة في قطاعات متنوِّعة

تحتلُّ الاستثمارات الكويتية موقعاً متقدّماً بين الاستثمارات العربية والعالمية في مصر، إذ تُقدّر بنحو 1,5 مليار دولار، وكان لـ"مجموعة الخرافي" دور مهم في تعزيز موقع الاستثمارات الكويتية في مصر خصوصاً أنها بدأت رحلة الاستثمار هناك منذ العام 1970، تلتها مجموعات أخرى في مقدّمها "مجموعة عارف الاستثمارية"، و"إيفاد القابضة"، و"شركة مشاريع الكويت القابضة". وفي منتصف العام الحالي دخلت الاستثمارات الكويتيّة في مصر منعطفاً جديداً مع دخول مصارف كويتية جديدة إلى السوق، في مقدّمها "البنك الوطني الكويتي"، الذي استحوذ مؤخراً على "البنك الوطني المصري"، لينضمّ بذلك إلى شركات كويتية عدّة سبق أن استحوذت على "بنك دلتا مصر" وحوّلته إلى "الأهلي المتحد". وتكمن أهمية هذه الخطوة في أنّها تعزز المستثمر الكويتي في مصر، فانضمام القطاع المصرفي إلى قائمة الاستثمارات الكويتية للعمل بشكل مباشر في هذه السوق من شأنه أن يوفر خيارات تمويلية إضافية للشركات الكويتية الراغبة في ولوج السوق المصرية مستقبلاً.

تركت "ورشة العمل الاقتصادية" التي أطلقتها الحكومة المصرية، نتائج إيجابية على ارتفاع حجم الاستثمارات الأجنبية في البلاد، وأظهر تقرير صادر عن وزارة الاستثمار المصرية نموّ حجم الاستثمارات الأجنبية المباشرة من نحو 2,1 مليار دولار في العامين 2003/2004 إلى نحو 6,1 مليارات في العامين 2005/2006. وواصلت هذه الاستثمارات نموّها في العامين 2006/2007 لتبلغ نحو 11 ملياراً، فيما بلغ إجمالي الاستثمارات الكويتية في مصر نهاية العام الماضي، نحو 1,5 مليار دولار وظّفتها في نحو 381 شركة في نهاية العام الماضي وتوزّعت بواقع 110 شركات في القطاع الصناعي باستثمارات تُقدّر بنحو 110 ملايين دولار، فيما وظّفت نحو 62 شركة بنحو 293 مليوناً في القطاع السياحي، واحتلّ قطاع التمويل المرتبة الثالثة، إذ وظّفت نحو 49 شركة نحو 250 مليوناً، وجاء قطاع الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات في المرتبة الرابعة مع 20 شركة استثمرت نحو 60 مليوناً. في حين توزّعت استثمارات أخرى على قطاعات خدماتية متعدّدة بلغ إجمالي الاستثمارات فيها نحو 67 مليون دولار ضخّتها 75 شركة تعمل في النقل والمستشفيات والتخزين وأنشطة أخرى. بلغ إجمالي الاستثمارات الموظّفة في القطاع الإنشائي بمختلف أوجهه (عقار، إسكان، مقاولات والبُنية الأساسية) نحو 66 مليون دولار وظّفتها نحو 38 شركة.

"الخرافي" في الصدارة

تتصدّر "مجموعة الخرافي الكويتية" المجموعات العربية التي تستثمر في مصر. قد دشنت باكورة استثماراتها في السوق المصرية العام 1970، لتكون بذلك السبّاقة في دخول السوق وإطلاق رحلة طويلة من الاستثمار العربي في أرض الفراعنة. وتوجّت "مجموعة الخرافي" نشاطها في العام 1997 بتأسيس "الشركة المصرية القابضة"، التي بدأت نشاطها من خلال إطلاق مشروع لتوزيع الغاز الطبيعي تحت اسم "نت غاز"، ثمّ أضافت مشروعاً آخر لإنتاج أنابيب الصلب التي تُستخدم في نقل الغاز الطبيعي إلى الخارج. وقد شكّل نجاح هذه المشاريع فرصة للمجموعة للدخول في قطاعات أخرى، كالقطاع السياحي، وقطاع الصناعات التحويلية، والتكنولوجيا والاتصالات، بالإضافة إلى قطاع النقل. ويُقدّر إجمالي استثمارات المجموعة في مصر بنحو 2,4 مليار دولار، ما يجعلها في صدارة المجموعات العربية المستثمرة هناك. وفي هذا السياق، يقول رئيس مجلس إدارة المجموعة **ناصر محمد الخرافي** أنّ المناخ الاستثماري في مصر مشجّعٌ جداً خصوصاً في ظلّ التسهيلات التي توفّرها الحكومة المصرية برئاسة **د.أحمد نظيف**، ما دفع المجموعة إلى توسيع نشاطها ورفع حجم استثماراتها في مصر". أما أبرز مشاريع المجموعة فهي:

"مجموعة الخرافي" رائدة الاستثمار الكويتي ودخلت مصر منذ العام 1970

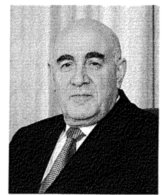
• **"بورت غالب"**: حوّلت المجموعة "منطقة مرسى علم" إلى إحدى أبرز الوجهات السياحية على مستوى العالم. ويمتد المشروع على مساحة إجمالية تبلغ نحو 22 ألف م^2، منها 18 ألفاً على شاطئ مرسى علم، ويضمُّ 9 قرى سياحية تشمل 23 فندقاً، ونادياً لليخوت يستوعب 1000 يخت.

•**الصناعات التحويلية والغذائية**: سبق لـ"مجموعة الخرافي" تأسيس "شركة إيماك للورق" مستفيدة من ارتفاع الطلب على المنتجات الورقية في السوق المصرية، وقد ضاعفت إنتاجها من 60 إلى 180 ألف طن في العام، كما شهدت زيادة في رأس مالها بقيمة نحو مليار جنيه مصري. واستحوذت الشركة في العام الماضي على "شركة الورق الأهلية" وقامت بضخّ استثمارات بقيمة 350 مليون جنيه لرفع طاقتها الإنتاجية من 60 إلى نحو 85 ألف طن سنوياً. أمّا في مجال الصناعات الغذائية فتساهم "مجموعة الخرافي"، من خلال إحدى شركاتها التابعة "أمريكانا"، بنسبة 65 في المئة من "شركة فارم فريتس" المتخصصة في مجال الصناعات الغذائية.

•**التكنولوجيا والاتصالات**: تُساهم المجموعة بنسبة 71 في المئة من رأس مال "الشركة العربية لتصنيع الحاسبات الآلية" التي بدأت بإنتاج أجهزة الكمبيوتر في العام الماضي. ومن المتوقّع أن تستثمر الشركة نحو 140 مليون جنيه في المشروع. ووضعت الشركة خطة لتسويق 235 ألف جهاز كمبيوتر في العام الأول، على أن يتمّ تصدير 15 في المئة منها، على



ناصر الخرافي


إبراهيم دبدوب


د. علي الزميع


فهد الرجعان

أن ترتفع الكمّيّة في العام الثاني إلى نحو 464 ألف جهاز 22 في المئة منها للتصدير، ولترتفع الكمّيّة المنتجة إلى 700 ألف جهاز في العام الثالث 27 في المئة منها للتصدير. وسبق لـ **ناصر الخرافي** أن افتتح "مجمّع الخرافي لتصنيع التكنولوجيا المتقدّمة" الذي يقام على مساحة نحو 5 آلاف م^2، ويضمّ المجمع مصنع "الشركة العربية لتصنيع الحاسبات" و"شركة ماكسالتو لتصنيع البطاقات الذكية".

كما تبحث "مجموعة الخرافي" إنشاء مشروع لاستخراج الأملاح من بحيرة قارون باستثمارات تبلغ نحو 680 مليون دولار، وسيقام المشروع على مرحلتين، ويلعب دوراً مهماً في تصدير كمّيّات من الإنتاج إلى الخارج. وسبق لرئيس مجلس إدارة المجموعة أن وقّع مذكرة تفاهم مع وزارة النقل والمواصلات المصرية لتأسيس شركة برأس مال 5 مليارات جنيه، وتهدف إلى تنفيذ مشاريع في مجالات الطرق والمواصلات، وإلى الدخول في مشاريع تطوير الطرق السريعة وشبكات سكك الحديد، إضافة إلى تطوير الموانئ المصرية.

المصارف: صفقتان والثالثة على نار

شكّل القطاع المصرفي في مصر مجالاً خصباً للاستثمار مع اعتماد الحكومة المصرية خطة لخصخصة بعض المصارف الحكومية، فيما شكّلت حاجة المصارف التجارية الأخرى لرفع رؤوس أموالها واعتماد خطط تحديث وتطوير عملها، جذب المصارف الكويتية التي كانت تتطلّع بدورها للتوسّع نتيجة محدودية الفرص في السوق الكويتية. وبالفعل وجدت هذه المصارف ضالتها في القطاع المصرفي المصري، ليشكّل استحواذ "البنك الأهلي المتّحد" على "بنك دلتا مصر" ويحوّله إلى "البنك الأهلي المتّحد – مصر" باكورة الاستثمارات الكويتية في القطاع وليكون بذلك نتاج كونسورتيوم خليجي بقيادة كويتية ضمّت كلاً من: "بنك الكويت والشرق الأوسط"، "شركة استراتيجيا للاستثمار"، "شركة وفرة للاستثمار الدولي"، "البنك الأهلي المتّحد البحرين" و"البنك الأهلي القطري". وبلغت قيمة الاستحواذ على نسبة 89,3 في المئة من رأس مال البنك أيّ ما قيمته نحو 290 مليون دولار.

صفقة "الوطني المصري"

عاد القطاع المصرفي المصري ليؤكّد جاذبيته بعد نجاح "بنك الكويت الوطني" في الاستحواذ على حصّة مؤثرة من رأس مال "البنك الوطني المصري"، في صفقة بلغت قيمتها نحو 516 مليون دولار. واللافت أنّ فوز البنك بهذه الصفقة أتى بعد منافسة مع تحالف "شقيق" ضمّ كلاً من: "البنك التجاري الكويتي" و"شركة نور للاستثمار المالي". وفي هذا السياق، يقول الرئيس التنفيذي لـ "بنك الكويت الوطني" **إبراهيم دبدوب**: "تُعدّ السوق المصرية من الأسواق الواعدة على مستوى المنطقة، والتي نراهن عليها مستقبلاً، وكنا نتحين دخولها منذ فترة طويلة نظراً لحجمها مقارنة بغيرها من الأسواق العربية". ويضيف: "تعمل في مصر أكثر من 400 شركة ومؤسسة كويتية لها نشاطات استثمارية وتجارية ومعظمها من عملاء "بنك الكويت الوطني"، وهي تحتاج إلى الخدمات المالية والمصرفية". وتأكيداً على ما يشهده القطاع المصرفي في مصر من تطوّرات، يوضح دبدوب أنّ التطوّرات الاقتصادية والمصرفية التي تشهدها السوق المصرية شجّعت البنك على اتّخاذ قرار التواجد في مصر خصوصاً في ظلّ الكفاءة المهنية العالية التي ينتهجها "البنك المركزي المصري".

"بنك القاهرة"؟

وتستعدُّ "شركة نور للاستثمار المالي"، والتي خسرت إلى جانب "البنك التجاري الكويتي" صفقة "البنك الوطني المصري"، للتقدّم من جديد للاستحواذ على نسبة 80 في المئة من رأس مال "بنك القاهرة"، الذي طرحته الحكومة المصرية للخصخصة. وتنتظر الشركة انتهاء "شركة جي.بي مورغان"، مستشار الطرح والفائزة بتنفيذ

التوزّع القطاعي
لبعض الاستثمارات الكويتيّة

عدد الشركات	حجم الاستثمارات (مليون دولار)	طبيعة الاستثمار
110	110	صناعي
62	293	سياحي
49	250	تمويل
20	60	اتصالات وتكنولوجيا المعلومات
75	67	خدمات
38	66	إنشاءات
المجموع 354	846	

الصفقة، من وضع إجراءات التقييم الأولي والفحص الفني. وفي حال تمّت الصفقة من المتوقّع الانتهاء من عملية البيع خلال 5 أو 6 أشهر كحدٍّ أقصى.

الموانئ والمناطق الحرّة

تولي الحكومة المصرية اهتماماً متزايداً في تطوير موانئها والمناطق الحرّة فيها كونها جزءاً مهماً من عملية تطوير البُنية التحتية، وكونها تُعدُّ خطوة حتمية في سياق التطوّرات الاقتصادية التي تشهدها. وبدورها، وفّرت الموانئ المصرية فرصاً استثمارية للعديد من الشركات الكويتية، وفي مقدّم هذه الشركات "مجموعة عارف الاستثمارية"، التي دخلت في شراكة مع "الشركة الدولية للموانئ" و"رابطة الخليج للنقل" (KGL) الكويتيتين، في مشروع تطوير ميناء دمياط الذي تصل طاقته الاستيعابية إلى نحو 4 ملايين حاوية. ويبلغ حجم الاستثمارات فيه نحو 4 مليارات دولار. غير أنّ طموح "مجموعة عارف الاستثمارية" في مصر لا يقف عند هذا الحدّ، بل تتطلّع المجموعة، من خلال شركاتها التابعة والمتخصصة، إلى تعزيز تواجدها في السوق المصرية من خلال رصد الفرص الاستثمارية في شتّى المجالات، كالعقار، والتعليم، والصحة، وغيرها. ويأتي هذا التوجه من إيمان رئيس مجلس إدارة المجموعة د.**علي الزميع** الذي يرى أنّ المنطقة العربية دخلت مرحلة جديدة عنوانها تحرير الأسواق، وتُعدُّ السوق المصرية في مقدّم هذه الأسواق نظراً لتمتّعها بموارد ضخمة وفرص استثمارية واعدة.

إلى ذلك، تشهد الاستثمارات الكويتية في قطاع الخدمات اللوجيستية تطوّراً ملحوظاً إذ سبق لـ"شركة مبرد للنقل" أن أسّست شركة تابعة تعمل تحت اسم: "مبرد مصر للخدمات اللوجيستية" برأس مال 40 مليون دولار، وذلك بعد أن منحتها "الهيئة العامة للاستثمار" في مصر حقّ استثمار قطعة أرض على مساحة مليون م2 ضمن ميناء بور سعيد، وفقاً لنظام (B.O.T) ولمدة 25 عاماً قابلة للتجديد.


مصطفى الصالح

العقار والفنادق

بدوره، وفّر القطاع العقاري فرصاً واعدة للعديد من الشركات الكويتية، خصوصاً وأنّ السوق المصرية بحاجة إلى تطوير مشاريع تؤهلها مواكبة المستوى المتقدّم الذي بلغته دول أخرى في هذا المجال. وتعتبر "مجموعة إيفاد القابضة"، إحدى أكثر الشركات المهتمة في تطوير فنادق وعقارات فاخرة، وتنتظر التوقيت الملائم للإعلان عنها، خصوصاً وأنها تدرس التواجد كمنظومة متكاملة في قطاعات المصارف، التأمين، وغيرها، لتلعب دوراً مكمّلاً لنشاطها العقاري والسياحي. من جهتها تستعدّ "مجموعة عارف"، من خلال "شركة منشآت للتطوير العقاري"، الدخول في مشاريع عقارية كتطوير مراكز تجارية وفنادق وغيرها. وقد أسّست لذلك "شركة زمزم جراند" لإدارة المشاريع الفندقية في جمهورية مصر العربية، لتكون شركة متخصصة في مجال إدارة الفنادق من فئة 5 و4 نجوم، تعمل وفقاً لأحكام الشريعة الإسلامية.

استثمارات في المصارف والتأمين والنقل والصناعة والسياحة والتطوير العقاري

قطاع التأمين

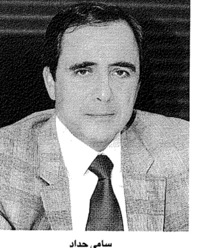
منحت "الهيئة المصرية للرقابة على التأمين" كلاً من "شركة وثاق الكويتية للتأمين التكافلي"، و"شركة أديم للاستثمار وإدارة الثروات"، الموافقات المبدئية لتأسيس "شركة وثاق للتأمين التكافلي في مصر" برأس مال 12 مليون دولار، منها 6 ملايين دولار رأس مال مدفوع، على أن تساهم "شركة وثاق الكويتية للتأمين التكافلي" بنسبة 60 في المئة، فيما تساهم "شركة أديم للاستثمار وإدارة الثروات" بالنسبة المتبقية. وفي هذا السياق، يقول الرئيس التنفيذي **مصطفى الصالح** أنّ تأسيس الشركة الجديدة أتى نتيجة حاجة السوق إلى شركات جديدة في ظلّ النموّ الذي تشهده، كما أنّه يأتي في سياق تعزيز تواجد الشركة الأم "إيفاد القابضة" في هذه السوق. إلى ذلك تساهم "شركة مشاريع الكويت القابضة" (KIPCO) بنسبة 27,3 في المئة من رأس مال "شركة المجموعة العربية للتأمين" "أميج"، فيما تساهم "شركة مشاريع الكويت لإدارة الأصول" "كامكو" بنسبة 33,6 في المئة، وصندوق برقان للأسهم بنسبة 4 في المئة، وشركة المستثمر الدولي بنسبة 3,79 في المئة، إضافة إلى عدد من الصناديق الكويتية الأخرى التي تملك حصصاً تصل إلى 10 في المئة. وكانت "شركة الخليج للتأمين"، الذراع المتخصصة في قطاع التأمين والمملوكة من قِبَل "شركة مشاريع الكويت القابضة"، تقدّمت لتملّك كامل رأس مال "أميج".

من جهة أخرى وافقت "الهيئة المصرية للرقابة" على التأمين بصفة مبدئية على منح تراخيص جديدة لمزاولة النشاط لفرعي "الشركة القابضة المصرية - الكويتية للتأمين التكافلي" وذلك بمساهمة "شركة طوكيو مارين أند نيشيدو" اليابانية لتأمين الممتلكات، وتساهم "الشركة القابضة المصرية –الكويتية"، بنسبة 27,6 في المئة من الشركة الجديدة. ■

مطار مرسى علم




رشيد محمد رشيد


سامي حداد

العلاقات الاقتصادية بين القاهرة وبيروت

استثمارات لبنانية في مصر وتعاون مصرفي بين البلدين

على غرار ملتقى القاهرة للاستثمار الأول في (ديسمبر 2006)، تعقد جمعية الصداقة المصرية اللبنانية لرجال الأعمال اجتماعاً على هامش ملتقى القاهرة للاستثمار الثاني. وسيحضر الاجتماع عن الجانب اللبناني الوفد المشارك في الملتقى والذي يضم أركان غرفة التجارة والصناعة والزراعة في بيروت وجبل لبنان، وبعض الأعضاء في جمعية رجال الأعمال اللبنانية المصرية في لبنان.

بين لبنان وجمهورية مصر العربية علاقات قديمة لا تقاس بالأرقام وأحجام التبادل، بل تقاس بعمقها وعراقتها لكونها تمتد إلى ما قبل استقلال البلدين. فمنذ بدايات القرن الماضي كان ثمة تواصل ثقافي ووطني بين الشعبين.

واللافت أن العلاقات المميّزة بين البلدين لا تكتسب متانتها من خلال حكومتي البلدين وحسب، بل تكتسبها أيضاً من العلاقات القائمة بين الشعبين والصلات الشخصية التي تربط بينهما. فالمصريون يكنّون محبة للبنان ويرغبون دوماً في زيارته، وكذلك اللبنانيون الذين يعتبرون مصر وجهة سياحية مميزة. وإلى كل ذلك، فإن رحلة الطيران بين بيروت والقاهرة التي تستغرق نحو 55 دقيقة تجعل من العاصمتين وكأنهما جارتان.

غير أن العلاقات الاقتصادية بين البلدين على الرغم من المساعي الحثيثة لتطويرها، لا ترقى إلى مستوى العلاقات السياسية والأخوية، وإلى مستوى حجم التواصل بين الشعبين، بل تبدو هذه العلاقات الاقتصادية متواضعة مقارنة بما ينبغي أن تكون، ومقارنة بالإمكانات المتاحة للتعاون المتبادل في مجالات عدة.

ومع ذلك، فإن العلاقات الاقتصادية لا يمكن النظر إليها من منظار حجم التبادل التجاري الذي يمكن القول أنه الحلقة الأضعف في إطار النظرة الشاملة لهذه العلاقات التي تتجسّد في غير مجال.

التعاون المصرفي

ولعلّ الوجه الأبرز والأحدث عهداً، وربما الأكثر أهمية يتمثّل في التعاون المصرفي والمالي الذي بدأ يتكوّن بين البلدين. فقبل نحو عامين، وتحديداً في أواخر العام 2005، دخل بنك لبنان والمهجر إلى سوق مصر بعد فوزه بشراء موجودات بنك مصر رومانيا، وهو يحقّق انتشاراً متزايداً يشمل العاصمة القاهرة ومدناً أخرى، إضافة إلى تواجده في رومانيا.

وفي العام التالي، دخل السوق المصرفية المصرية بنك عوده – مجموعة عوده – سرادار بعد شرائه موجودات بنك القاهرة والشرق الأقصى، وهو يحقق انتشاراً سريعاً عبر فروعه في القاهرة والمدن الأخرى.

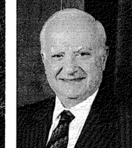
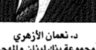
ويلعب المصرفان "بنك بلوم مصر" وبنك عوده مصر، وهما أكبر مصرفين في لبنان، دوراً حيوياً في القطاع المصرفي المصري ويخدمان شرائح مختلفة سواء عبر صيرفة الأفراد أو الشركات. ويجد المصرفان آفاقاً واسعة أمامهما للنمو والتوسّع بفعل حجم السوق المصرية وحاجتها للمزيد من الخدمات المصرفية المتطورة.

وبالطبع جاء دخول هذين المصرفين اللبنانيين نتيجة سياسة الانفتاح التي اعتمدتها الحكومة المصرية، وخطّتها الرامية إلى إعادة هيكلة القطاع المصرفي الذي أصبح بغالبيته مداراً من قبل القطاع الخاص.

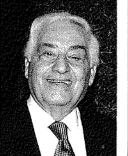
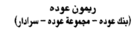
وفي خط مقابل، كان هناك توجّه مصري نحو القطاع المصرفي اللبناني تمثل في دخول المجموعة المالية المصرية EFG Hermes خلال العام 2006، مساهماً رئيسياً (نحو 25 في المئة) في بنك عوده – مجموعة عوده – سرادار، وباستثمار بلغت قيمته نحو 600 مليون دولار. وشكّلت هذه الخطوة أول مساهمة مصرية مباشرة في القطاع المصرفي اللبناني. ويقوم تعاون واسع بين المؤسستين (بنك عوده، اي أف جي – هيرمس) سواء في مصر أو في أسواق أخرى، يرتقب أن تظهر نتائجه في الفترة المقبلة.

وفي إطار التعاون المصرفي، يشار إلى أن بنك مصر لبنان، وهو من أقدم المصارف في لبنان، والتابع للمصرف الأم بنك مصر، قرّر مؤخراً تفعيل نشاطه في السوق اللبنانية بعد فترة جمود ومراوحة، وشكّل مجلس إدارة جديداً ومديراً عاماً لبنانياً يملك خبرة واسعة في المجال المصرفي.

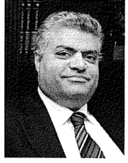
إلى ذلك، تشير المعلومات إلى أن بعض الشركات المالية اللبنانية لديها توجّه نحو السوق المصرية للعمل في بعض مجالات الخدمات المالية.

د. نعمان الأزهري
(مجموعة بنك لبنان والمهجر)

ريمون عوده
(بنك عوده - مجموعة عوده - سرادار)




ياسر الملواني
(EFG Hermes)



فؤاد حدرج
(بيلادونا - مصر)



محمد بركات
(بنك مصر)

ومما لا شك فيه أن التعاون المصرفي بين البلدين مرشّح لمزيد من النمو والتوسع، نظراً إلى الآفاق الواسعة لهذا القطاع. مع الإشارة إلى أن هذا التعاون المصرفي سوف يلعب دور المحرك والمنشط للعلاقات الاقتصادية بين البلدين ولا سيّما على صعيديّ الاستثمار والتبادل التجاري.

استثمارات اللبنانيين

ولعلّ الوجه الآخر في العلاقات اللبنانية المصرية والذي لا تُظهره الأرقام الدقيقة، هو حجم الاستثمارات اللبنانية في مصر، والتي بدأت في أوائل سبعينات القرن الماضي، وأخذت تتزايد تبعاً لتطوّر الظروف في لبنان من جهة، ولتقدّم البرنامج الإصلاحي في مصر من جهة ثانية، كذلك تبعاً للمزايا التنافسية التي يتمتّع بها الاقتصاد المصري ويفقدها الاقتصاد اللبناني لا سيّما من حيث الكلفة. ويقول رئيس اللجنة الاقتصادية في جمعية الصداقة المصرية اللبنانية **فؤاد حدرج**، وهو من أوائل اللبنانيين الذين قدموا إلى مصر (1977): "إن حجم استثمارات اللبنانيين في مصر كبير، وليست هناك أرقام شاملة تظهره بصورة دقيقة. وما يمكن قوله أن الاستثمارات بلغت نحو ملياري دولار وفقاً لأرقام صدرت في وقت سابق. وفي تقديري الشخصي أن هذه الاستثمارات تفوق الـ 5 مليارات دولار وهي تمثل الشركات المسجّلة في هيئة الاستثمار فقط". ولفت إلى أنه: "لا يعوّل على رأس المال المدفوع عند التأسيس، بل على الاستثمارات الإضافية التي تنفق بعد ذلك".

والواقع أن استثمارات اللبنانيين في مصر متنوّعة وتشمل صناعة الملابس الجاهزة والورق والسيراميك والمواد الغذائية كما تشمل الخدمات والسياحة وتجارة التجزئة وغيرها.

ووفقاً للهيئة العامة للاستثمار والمناطق الحرة في مصر فإن الاستثمارات اللبنانية لغاية 2007/4/30 بلغت كالآتي:

– وفقاً لقانون الشركات: 220 مشروعاً بكلفة 705,4 ملايين جنيه حصة المساهمة اللبنانية فيها 106,3 ملايين جنيه.

– وفقاً للاستثمار الداخلي: 285 مشروعاً بكلفة إجمالية 3847 مليون جنيه، حصة المساهمة اللبنانية 1209 ملايين جنيه.

– **المناطق الحرة**: 21 مشروعاً بكلفة 290 مليون دولار حصة المساهمة اللبنانية فيها 41,3.

غير أن هذه الأرقام لا تعكس بالطبع القيمة الحقيقية للاستثمارات اللبنانية في مصر، بل إنها تبدو مجتزأة جداً.

التبادل التجاري

غير أن نقطة الضعف الأساسية في العلاقات اللبنانية المصرية إنما تكمن في حجم التبادل التجاري بين البلدين سواء لجهة تواضعه أو لجهة نموه البطيء، على الرغم من المساعي التي تبذل من أجل تحسينه لا سيّما من الجانب اللبناني.

وكان أول اتفاق تجاري بين لبنان ومصر أبرم في العام 1951 ثم عدّل في 1959 وفي 1992، واستعيض عنه في العام 1998 بـ "اتفاقية البرنامج التنفيذي لدعم التبادل التجاري بين البلدين في إطار اتفاقية تيسير وتنمية التبادل التجاري بين البلدان العربية". وفي العام 1996 تمّ إنشاء اللجنة العليا

اجتماع لجمعية الصداقة المصرية اللبنانية على هامش الملتقى

المشتركة اللبنانية المصرية التي عقدت دورات في الأعوام 1997 و 1998 و 2000 و 2001. ثم عقد الاجتماع الثاني للجنة في أكتوبر الماضي (2007) برئاسة وزير التجارة والصناعة المصري **رشيد محمد رشيد** ووزير الاقتصاد والتجارة اللبناني **سامي حداد**.

اتفقت اللجنة على تحديد جدول أعمالها بالأمور التالية:

أولاً: البحث في زيادة حجم التبادل التجاري بين البلدين.

ثانياً: البحث بالاتفاق الثنائي وعلاقته باتفاقية منطقة التجارة الحرة العربية الكبرى.

ثالثاً: مذكرة التفاهم بشأن الاعتراف المتبادل بشهادات المطابقة.

رابعاً: وضع دلالات المنشأ.

خامساً: مجالات التعاون المشترك بالنسبة للجمارك والزراعة والحجر البيطري والمعرض والأسواق الدولية والصناعة والاستثمار والتعاون والتنسيق بالمواقف في المحافل الإقليمية والدولية.

سادساً: التعاون في مجال التدريب وتبادل الخبرات.

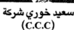
وبنتيجة الاجتماعات تم التوقيع على البروتوكولات ومذكّرات التفاهم التالية:

• بروتوكول بشأن التعاون الزراعي في مجال الحجر الصحي الزراعي.

• اتفاق التعاون الإداري من أجل الوقاية من المخالفات الجمركية والبحث عنها ومكافحتها.

• مذكرة تفاهم حول تبادل الخبرات بين جهازيّ التحقيق في الدولتين لأغراض مكافحة الإغراق والدعم والإجراءات الوقائية.

• مذكرة تفاهم حول التعاون في مجال الاعتراف المتبادل بشهادات المطابقة بين معهد البحوث الصناعية في الجمهورية اللبنانية والهيئة العامة للمواصفات





سعيد خوري شركة (C.C.C) | وجيه البزري (دهانات سايبس) | توفيق غرغور (ليسيكو) | سليم دياب (ايديال ستاندرد) | المرحوم جورج افرام (اندفكو)

والجودة في جمهورية مصر العربية.

• مذكرة تفاهم في مجال إقامة المعارض والأسواق الدولية والأسابيع التجارية.

• مذكرة تفاهم في مجال الخدمات البيطرية والحجر الصحي.

أرقام متواضعة

إلا أن هذه الجهود المبذولة على الصعيدين الرسمي والخاص لم تؤت الثمار المطلوبة لا سيّما لجهة الصادرات اللبنانية إلى مصر التي تطوّرت من 28 مليون دولار العام 2002 إلى 67 مليوناً في الأشهر السبعة الأولى من العام 2007، بينما ارتفعت الصادرات المصرية إلى لبنان من 134 مليوناً العام 2002 إلى 324 مليون دولار في الأشهر السبعة الأولى من العام 2007.

وعلى الرغم من تواضع الأرقام العائدة إلى حجم التبادل التجاري إلا أن نسب النمو تبدو مشجعة نسبياً. فالصادرات اللبنانية زادت خلال 5 سنوات بنسبة 139 في المئة، فيما زادت الصادرات المصرية إلى لبنان وخلال الفترة نفسها بنسبة 141,8 في المئة.

أهم الصادرات المصرية إلى لبنان هي: قضبان من حديد أو صلب، أسلاك من نحاس، منظفات صناعية، منتجات مجلخة من حديد، لدائن ومصنوعاتها، أجبان، بلاط وترابيع خزفية، أرز، شوكولاته، غاز بروبان، غاز نفطي، مخاليط مواد قارية، زيوت وشحوم نباتية وحيوانية، فوط صحية.

أما أهم الواردات المصرية إلى لبنان فهي: التفاح، ألواح وصفائح من لدائن، خردة حديد، كتب ومطبوعات، فوط صحية للأطفال، تبغ خام، ثلاجات، أثاث.

ويعزو الجانب اللبناني الخاص تواضع التبادل إلى الإجراءات والمواقف البيروقراطية المصرية التي تتعارض مع نص وروح الاتفاقات المعقودة. يضاف إلى ذلك الإشكاليات التي لا تزال قائمة بالنسبة إلى شهادات المنشأ وتحديد قواعدها ومعاييرها.

القطاع الخاص

ويلعب القطاع الخاص دوراً في تطوير العلاقات بين لبنان ومصر، لكنه يحتاج إلى الكثير من التفعيل. ففي العام 1995 تمّ التوقيع على بروتوكول تعاون بين جمعية رجال الأعمال اللبنانية المصرية وبين جمعية رجال الأعمال المصريين، وهي تناقش باستمرار المعوقات التي تواجه تنمية التبادل. إلا أن ذلك لم يحقق بعد الغاية المرجوة.

وثمة اقتراح من أجل تفعيل دور القطاع الخاص في البلدين يقضي بإنشاء مجلس جديد لرجال الأعمال من كلا البلدين، فيما بين جمعية رجال الأعمال اللبنانية المصرية في لبنان ورديفتها في مصر جمعية الصداقة المصرية اللبنانية لرجال الأعمال. ويحمل المجلس المقترح تسمية "مجلس التعاون الاقتصادي اللبناني المصري لرجال الأعمال". وقد وضعت غرفة التجارة والصناعة والزراعة في بيروت وجبل لبنان بالتعاون مع جمعية رجال الأعمال اللبنانية المصرية نص مشروع هذا المجلس.

تبادل الأشخاص

وفي الوقت الذي يبدو التبادل السلعي محدوداً، فإن التبادل على مستوى انتقال الأشخاص يبدو ناشطاً بالاتجاهين. فالخطوط الجوية المصرية "المصرية" تسيّر 7 رحلات أسبوعياً إلى بيروت، في مقابل 7 رحلات أسبوعية لطيران الشرق الأوسط (MEA) من بيروت إلى القاهرة. وثمة حركة دائمة بين البلدين وبنسبة إشغال عالية في معظم أيام السنة.

وقد انعكست حركة السفر بين البلدين على النشاط السياحي فمنذ العام 2000 شهدت حركة السياحة المصرية إلى لبنان نمواً ملحوظاً، حيث ارتفع عدد السياح من 35,691 سائحاً العام 2000 إلى 46,056 العام 2004 وهي السنة المميّزة بالنسبة للسياحة إلى لبنان.

وعلى الرغم من الانتكاسة التي شهدها القطاع السياحي في لبنان وانخفاض عدد السيّاح الذي طاول إجمالي عدد السيّاح القادمين،لم يتأثر عدد السيّاح المصريين إلى لبنان إلى حد كبير وظلت مصر تحتل المركز الرابع بين الدول العربية المصدرة للسيّاح حيث شكّلت 9 في المئة من إجمالي السيّاح العرب بعد الأردن، المملكة العربية السعودية والكويت، وبلغ عدد السيّاح المصريين إلى لبنان 34,271 سائحاً العام 2005 و38,678 سائحاً العام 2006.

أما بالنسبة لحركة الأشهر الثمانية من هذا العام فتراجعت مصر إلى المرتبة الخامسة ليأتي الأردن أولاً بـ 81,338 سائحاً، العراق ثانياً بـ 63,598، السعودية ثالثاً بـ 44,717 ،الكويت رابعاً بـ 33,761 ومصر رابعاً بـ 18,577 سائحاً. إلا أن هذا التراجع لم يأت نتيجة تراجع عدد السيّاح المصريين إلى لبنان بل نتيجة تدفّق السيّاح العراقيين.

أما في المقابل، فإن السياحة اللبنانية إلى القاهرة فإنها ناشطة كذلك، وبأرقام أعلى نسبياً. ■

■■

التبادل التجاري ما زال متواضعاً لكنه زاد 1,5 مرة خلال 5 سنوات

■■

رئيس "إتصالات-مصر":

سوق "النقّال" كلها تحركت مع دخولنا

عندما تقدمت شركة "اتصالات" الإماراتية لشراء رخصة النقّال الثالثة في مصر، انقسم المراقبون بين رأيين: الأول اعتبر أن فوز "اتصالات" بالرخصة سيشكّل مفترقاً رئيسياً في رحلة نموّها وتوسّعها في المنطقة، أما الفريق الثاني فرسم لهذه التجربة مستقبلاً متواضعاً وتوقعات لنتائج خجولة. هذا الانقسام كان قبل معرفة قيمة عرض الشركة، ذلك أن مبلغ 2,9 مليار دولار ثمناً للرخصة شكّل للبعض صدمة لأنه اعتبر السقف عالياً، وعالياً جداً. بينما قالت "اتصالات" كلمتها من خلال رئيسها محمد عمران في ذلك الوقت، والذي حسم الجدل بالعمل، والتوقعات بالأفعال. فمسألة استثمار "اتصالات" في مصر لم تكن قراراً عفوياً ولا محاولة للنجاح، بقدر ما شكلت ترجمة لإيمانها بمستقبل الاقتصاد المصري ككل، وبدراسات الجدوى التفصيلية التي لم تترك للصدفة مكاناً. واليوم إذ تقف الشركة على مشارف نهاية سنة حافلة بالتحدي والجهود المضنية في مصر، نجد الأرقام وقد بدأت تتكلم نيابة عن قيادتها وعن المحللين المتشائمين منهم والمتفائلين.



صالح العبدولي

لاستيضاح النتائج بدقة، كان لقاء مع رئيس الشركة في مصر **صالح العبدولي** الذي كانت "**الاقتصاد والأعمال**" حاورته في تحديات الدخول إلى السوق المصرية نهاية نوفمبر 2006. **العبدولي** رسم يومها خريطة الطريق إلى نجاح أعمال "اتصالات" في مصر، وفي نوفمبر 2007 استعرض النجاحات المحققة.

"لقد أمضينا سنة حافلة، أسسنا فيها وبدأنا بالشبكة، ثم بنينا قسم المبيعات والتوزيع لكي تُطلق الأعمال مع اكتمال الشبكة. كل النتائج جاءت وفق الخطة سواء الستراتيجية أو التي لها علاقة بالشبكة والموارد على اختلافها. لقد كان انطلاقاً مميزاً للأعمال، ففي غضون 50 يوماً حققنا مليون مشترك فعّال ضمن قاعدة مشتركينا، وهذا أمر غير مسبوق على مستوى المنطقة. على الرغم من سرعة تنفيذ الخطة والنتائج التي فاقت التوقعات، لم نتمهّل ولم نبطئ مسيرتنا. حافظنا على سرعتنا ودخلنا في تحدٍ آخر تمثّل في إطلاق خدمات النقّال بجيليه 2G و3G في آن معاً. وبهذا أطلقنا مروحة واسعة من المنتجات تضمّنت خدمات Wap ،SMS ،MMS، "التلفزيون عبر النقّال" Mobile TV وسواها من المنتجات التي كانت جديدة كلياً على السوق المصرية. ولا ننسى أننا كنا نُطلق خدمات النقّال بجيله الثالث لأول مرة في مصر".

مليون مشترك في 50 يوماً ونتوقع الوصول الى 3 ملايين في نهاية 2007

حققنا الريادة في خدمات 2G و 3G

إسم على مسمّى

وعن أسباب النجاح السريع، يقول **العبدولي**: "لقد كان لاستخدام اسم "إتصالات" في إطلاق الأعمال وقعاً إيجابياً جداً في السوق. ومع أننا كنا أطلقنا شركات تحت أسماء مختلفة في عملياتنا خارج الإمارات، إلا أن القرار في سوق مصر كان لصالح استخدام "إتصالات"، وكان القرار موفقاً وصائباً. لقد حققنا من خلال اختيار الاسم هدفين مهمين: الأول، هو المساهمة في دفع اسم الشركة إلى المستوى الإقليمي والعالمي؛ والثاني، هو دعم أعمالنا في مصر. خذ مثلاً رعاياتنا الضخمة للأحداث الرياضية والمعارض والمؤتمرات في مصر ونتائجها على نشر اسم "إتصالات" ككل لا "إتصالات – مصر" فحسب. واليوم كل عمل إعلامي إيجابي نقوم به في مصر ينعكس على شركتنا الأم مباشرة. ليس بالضرورة أن نغيّر اسم شركاتنا العاملة خارج الإمارات

لنعمم الإستفادة، لكن يمكننا من الآن فصاعداً أن نطلق اسم "إتصالات" على الرخص الجديدة التي نربحها مستقبلاً".

رفع الاستخدام

وفي معرض حديثه عن النتائج على المستوى التشغيلي، قال **العبدولي**: "لقد أوجدنا حركية جديدة في السوق المصرية وتبعتنا الشركات الأخرى. سوق النقال كلها تحرّكت مع دخولنا. اليوم تخطت قاعدة المشتركين لدينا 2,5 مليون، ونتطلع إلى تحقيق 3 ملايين قبل نهاية السنة الحالية. تخيّل، لقد كان المطلوب منّا تحقيق 3 ملايين مشترك خلال 12 شهراً، ونحن دخلنا السوق في مايو 2007، أي أنه كان مفترضاً تحقيق 3 ملايين في مايو 2008، لكن الأرقام تشير إلى أننا سنحقق الرقم قبل نهاية السنة، وبذلك نكون قد أنجزنا 3 ملايين في 8 أشهر فقط. العدد الكلي لمشتركي النقال في مصر حالياً وصل إلى 25 مليوناً. والأرقام ستنمو بشكل كبير على إيقاع رفع العدد في قاعدة مشتركينا. من خلال خطتنا نتوقع أن نحقق 7 ملايين مشترك في نهاية 2008، وفي نهاية 2009 نحو 10 ملايين. ولتعزيز قدراتنا لدينا إمكانات متكاملة بما فيها الإمكانات المالية، وبعد ان استثمرنا 2,9 مليار دولار في سعر الرخصة، استثمرنا نحو 2 مليار جنيه (نحو 363 مليون دولار) في التأسيس وتطوير الأعمال، ما يوصل القيمة الكلية للاستثمار حتى اليوم إلى أقل بقليل من 3,3 مليارات دولار. ونتوقع أن نبدأ بتحقيق عائدات إيجابية في نهاية العام 2008".

المنافسة

ويضيف **العبدولي** متناولاً العلاقة بالسوق من جهة، ومدى مساهمة الشركة في الارتفاع الكبير للمنافسة، ويقول: "لقد شكلنا عامل ضغط على السوق من خلال خدمات النقال بجيليه الثاني والثالث، ثم حققنا انتشاراً كبيراً. نحن نبدو وكأننا في السوق منذ فترة طويلة والسبب هو السياسة التي نتبعها في أعمالنا. إننا نبدو اليوم وبعد 7 أشهر من العمل وكأننا في السوق منذ زمن بعيد. ومن الأمور التي ساهمت في بناء صورة قوية لنا في السوق، بناؤنا للشبكة بشكل سريع وتحقيقنا تغطية ممتازة من أول الطريق. بحسب شروط الرخصة كان علينا تغطية 6 مدن رئيسية عند إطلاق الأعمال لكننا حققنا 40 مدينة واليوم بعد 6

■■

استثماراتنا وصلت إلى 3,3 مليارات دولار ونبدأ بتحقيق عائدات في نهاية 2008

■■

أشهر نغطي 180 مدينة من خلال نحو 1800 محطة إرسال. والمهم هنا ليس فقط مجرد التغطية بل نوعية التغطية التي مكنتنا من تزويد المشتركين بخدمات ذات مستوى عالمي. ولذلك لدينا اليوم هامش واسع في التعامل مع طلبات المشتركين، ويمكننا أن نلبيهم بأسرع الطرق والوسائل. وهذه النتائج في تأسيس الأعمال ليست جديدة على "اتصالات" فقد حققنا مليون مشترك بعد 80 يوماً من التأسيس لدى "إتحاد إتصالات" في السعودية. ويجب أن لا ننسى أننا في الحالتين، السعودية ومصر، بدأنا من الصفر أي ضمن نموذج أعمال يستدعي مجهوداً ضخماً وخبرة عميقة في كل من التأسيس والتشغيل".

لقاء المعلوماتية والنقال

على الرغم من الأهمية الكبيرة التي أولاها **العبدولي** للحديث عن عمليات الشركة خلال اللقاء، إلا أنه كان مهتماً أيضاً بإبداء رأيه في المساعي التي تبذلها وزارة الإتصالات لتقديم الدعم لقطاع المعلوماتية على غرار ما فعلت مع قطاع الاتصالات. وفي هذا الإطار، ركّز **العبدولي** على محورين: الأول، العلاقة "الرمادية" التي تجمع المعلوماتية والاتصالات؛ والثاني، الدور المفصلي الذي يلعبه قطاع الاتصالات وتحديداً النقال في تنمية المعلوماتية. ويقول **العبدولي** في هذا المجال: "علاقة المعلوماتية بالاتصالات عضوية وبنيوية، الإثنان يشربان من نبع

■■

نغطي 180 مدينة من خلال 1800 محطة

■■

مهتمون جداً بقطاع "الثابت" ونتمنى طرح أكثر من رخصة واحدة

■■

واحد، بيد أنهما مختلفان شكلياً، الاتصالات تحمل المحتوى والمعلوماتية هي المحتوى. نحن أول شركة تعتمد تقنياً على شبكة "بروتوكول الإنترنت IP". لذا أستطيع القول أننا دمجنا المعلوماتية والاتصالات في خدماتنا. يمكننا أيضاً ذكر جانب آخر وهو التقنيات المتعلقة بخدمات Triple Play و Quad Play. لقد قررنا أن نتعامل مع المجالين بأسلوب واحد. وتساعدنا السوق المصرية في هذا المجال بشكل كبير لأن الحكومة ماضية في تعزيز شبكات الاتصالات البيانية، وفي النهاية ستخدم الشبكات اللاسلكية هذه المساعي في مصر لأنها ستؤمن ممرات حيوية لمحتوى المعلوماتية باتجاه الشبكات البيانية. أضف إلى ذلك أن شبكة الثابت لم تعدّ قادرة لوحدها على لعب دور في نقل البيانات بفاعلية وسرعة. وهذا يعني أن تطوير الشبكات أمر لا غنى عنه، إذا أردناها أن تتكامل مع روح العصر المعلوماتي".

ويضيف **العبدولي** ليفسّر طرحه أكثر، فيقول: "من المهم جداً أن يتم التعامل مع القطاعين من خلال رؤية واحدة، لأننا مقبلون على مرحلة تتكامل فيها الخدمات لتضم الفيديو والقنوات الفضائية والاتصالات الصوتية والبيانية والرسائل على أنواعها، بما فيها الخاصة بالبريد الإلكتروني، وسواها من الخدمات الحديثة. وأعتقد أن الخطوة الضرورية الثانية على طريق تطوير المعلوماتية في مصر هي تحرير خدمات الهاتف الثابت. وأريد أن أؤكد في هذا الموضوع أننا مهتمون جداً بقطاع الثابت، ونتمنى أن تُطرح أكثر من رخصة واحدة، كما أتمنى أن لا يصل سعر الرخصة إلى المستوى الذي وصلت إليه رخصة النقّال".

ويختم **العبدولي** بالحديث عن النتائج الهائلة التي ستتيحها خدمات المعلوماتية والاتصالات أو ما يصفه بـ"لقاء المعلوماتي بالنقال"، فيقول: "بالنسبة لنا عندما ننظر إلى نتائج تمازج وتقاطع خدمات النقال والمعلوماتية من الناحية التشغيلية فذلك يعني أننا ننظر إلى عالم جديد من الخدمات. لكن يجب أن نعلم أن شبكة خدمات الاتصالات الثابتة يجب أن تكون بمستوى الخدمات الحديثة، كذلك يجب أن تتوفر شبكة كابلات الاتصالات ذات السعة والسرعة الكافية. عندها ستنفتح أمام المواطنين كل التطبيقات الضرورية التي تسهّل حياتهم وتساهم في التنمية الاقتصادية". ■

سيسكو - مصر تطوير المعلومات يتطلب جذب الاستثمارات


هاني عبد العزيز

لدى سيسكو في مصر مساهمة كبيرة في قطاع الاتصالات والمعلوماتية، وهي منذ إطلاق الرؤية الجديدة للحكومة المصرية للتنمية الاقتصادية، تعمل على خط متكامل لتحقيق التنمية ليس فقط في الحلول المعلوماتية، بل هي أطلقت مؤخراً برامج دعم في السوق لتنضم إلى مساعيها على مستوى تدريب المهارات والتعليم.

مدير عام الشركة في مصر هاني عبد العزيز، يركّز، على مساعي الحكومة لتفعيل سوق المعلوماتية، بعد مرحلة التطوير التي عرفتها سوق الاتصالات النقالة.

يرى **هاني عبد العزيز** أن الحكومة المصرية، وتحديداً وزارة الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات بقيادة الوزير **د. طارق كامل**، بدأت منذ فترة طويلة بتنفيذ خطة بعيدة المدى تستهدف التنمية المعلوماتية. ويرى أن السياسة المتبعة في وزارة الاتصالات تفضي في النهاية إلى تطوير قطاعي الاتصالات والمعلوماتية، لكن على مراحل. ويضيف: "بدأت الحكومة بكسر بعض الاحتكارات، ثم تحوّلت إلى تنمية قطاع "النقال" فأعطت ثلاث رخص لتحفيز المنافسة ورفع نوعية الخدمات وتخفيض الأسعار. الآن الحديث جار عن الشركة الثانية للشبكة الثابتة، على أن تظهر النتائج نهاية العام 2008 أو في 2009. ولاحقاً، أمامهم تطوير الاتصالات الخاصة بتبادل البيانات. لقد تبيّن في دراسة لمؤسسة الأبحاث IDC أن هناك فجوة بين العرض والطلب في مجال التنمية البشرية. انطلاقاً من هذا الوعي لمتطلبات السوق، قمنا بإطلاق مبادراتنا فتركزت على التنمية البشرية من خلال أكاديمية سيسكو، إضافة إلى برامج مشتركة ننفذها مع مجموعة من الشركات العالمية مثل مايكروسوفت و"أوراكل".

المشاريع تدعم التنمية

ويضيف **عبد العزيز**، متحدثاً عن أهمية دعم التطوير البشري من خلال توزيع الاهتمام على النقاط الأساسية في السوق، فيقول: "نحن أيضاً نقدم الدعم في مجالات قطاعية، وهذا أمر ضروري لأن قطاعات عدة أساسية في البلد تحتاج إلى مساعدة لتنمية مهارات العاملين فيها. ولكي تتحقق نسب تنمية الناتج القومي المحلي الإجمالي في مصر على مستوى 8 أو 9 وحتى 10 في المئة يجب القيام بالكثير من الأعمال أهمها إطلاق المشاريع الكبيرة. ولتنمية مقبولة على المستوى المعلوماتي يمكن البدء بمشاريع "مراكز الاتصال" Contact Centers. ومشاريع من هذا النوع تشغّل المهارات المصرية من جهة، وتحقق تنمية في أعمال الشركات المتخصصة. وهذه المراكز تحتاج إلى بنية تحتية كبيرة ويمكن أن تمنح فرصة استعراض قدرات الشركات المصرية. للقياس فقط، يمكن رصد عدد الشركات الصغيرة التي نشأت بعد إطلاق شركات النقال. لقد أدى تطوير سوق النقال وفتح المنافسة فيها إلى فتح مجال العمل أمام كثير من الشركات المصرية التي تعمل فيها كفاءات مصرية أيضاً.

الاستثمارات تعزز القطاع

ويركّز **عبد العزيز** في حديثه عن تنمية المعلوماتية في مصر على نقاط عدة أولها، أهمية إطلاق المشاريع الكبرى التي بدورها تفتح مجال العمل أمام الشركات الصغيرة. كذلك يتحدث عن أهمية جذب الرساميل إلى السوق كما حصل مع شركات النقال. ويعتبر أن تجربة النقال أثبتت نجاحها، ويمكن أن تحقق النجاح أيضاً في المجال المعلوماتي.

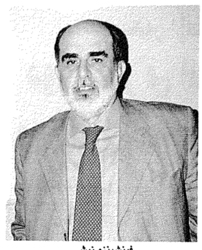
هاني عبد العزيز: مبادرات لدعم الشركات الصغيرة والمتوسطة، بعد "أكاديمية سيسكو" للتنمية البشرية

ويضيف: "نحن لسنا دولة نفطية، اعتمادنا الأساسي ما زال على قطاعات مثل الزراعة والصناعة والخدمات. ولمساعدة الشركات المعلوماتية الصغيرة يجب أن نوجد برامج دعم لها كما يحصل على مستوى الشركات الصغيرة والمتوسطة. يمكن أن نفعّل دعم هذه الشركات كما فعلت "سيسكو" مؤخراً، فقد أطلقنا مبادرة لدعم الشركات الصغيرة والمتوسطة. الأمر ذاته ينطبق على شركات البرمجيات، إذا لم يحصل طلب على البرمجيات المصرية كيف ستنمو قاعدة هذه الشركات وتتطوّر؟ من جهة أخرى، إذا لم نساعد الشركات على مبادئ الأعمال والتنظيم واستخدام المعلوماتية كيف ستتمكن من التطور والتوسّع؟"

ويشير **عبد العزيز** إلى أن وجود مهارات من دون أعمال تلبي احتياجاتها يعرضها للهجرة وبالتالي يخسر البلد الخبرات، ويضيف: "خذ مثلاً الطاقة النووية، كان لدينا خبراء في هذا المجال لكننا لا نملك مشاريع. القضية ذاتها تنطبق على تكنولوجيا المعلومات". ويختم **عبد العزيز** قائلاً: "لتنمية المعلوماتية في مصر نحتاج إلى فتح الباب واسعاً أمام الاستثمارات والتركيز على أهمية الشراكات". ■

رئيس "شركة ألكاتيل- لوسنت مصر":

المعلوماتية والاتصالات وجهان لعملة واحدة



فينشينزو نيشي

"مسألة تطوير قطاع المعلوماتية المصري لا تتعلّق فقط بقطاع الاتصالات ومدى الالتزام بتنميته، سواء من حيث الاستثمارات أو معدّلات الاستخدام. فالاتصالات والمعلوماتية متكاملتان. ومستقبلاً سيكون التحدّي في مصر، كما في سائر بلدان المنطقة، هو كيفية تطوير المعلوماتية كعنصر أساسي في قطاع الاتصالات والعكس صحيح".

ويضيف رئيس "شركة ألكاتيل – لوسنت" في مصر والشرق الأوسط فينشينزو نيشي (Vincenzo Nesci)، في مقابلة مع "الاقتصاد والأعمال": "لقد تغيّرت المفاهيم التي تفصل الاتصالات عن المعلوماتية. التكنولوجيا جمعت الاثنتين، وعلى البلدان التعامل مع التحدّي التكنولوجي بناءً على التغيّرات". لكن كيف يقرأ نيشي فرص تطوير القطاع المعلوماتي في مصر انطلاقاً من المعطيات التي يعرفها جيداً، نظراً لخبرته الطويلة في مختلف قطاعات الاقتصاد المصري؟

يبدأ نيشي بالحديث عن السُبل المتوفّرة أمام الحكومة المصرية الساعية إلى دعم التنمية المعلوماتية بعد مرحلة الدعم المكثّفة لقطاع الاتصالات، فيقول: "أولاً علينا أن نحدّد أين تلتقي الاتصالات بالمعلوماتية وأين تنفصلان! هل يمكن لأي حكومة في العالم تريد تنمية قطاع البرمجة مثلاً أن تغضّ النظر عن تنمية الإنترنت؟ أو هل يمكن لمشروع تنمية قطاع الاتصالات أن يتطوّر ويتبلور لوحده من دون الأخذ في الاعتبار محتوى الاتصالات. المحتوى الذي يمرُّ في الشبكات هو في النهاية معلوماتي وليس اتصالات. لذا، أمام مصر مستقبل واعد، لكن المهم هو كيفية التعاطي مع التنمية في القطاع. أنا أرى أنّ بداية التنمية المعلوماتية تكون من خلال دعم الشركات الصغيرة والمتوسطة. وبالفعل رأينا مؤخراً أنّ هذا القطاع بدأ يستقبل دعماً من جهات عدة، ويمكن أن تستفيد الشركات المصرية من برامج الاتحاد الأوروبي. بالتحديد أنا أتحدث هنا عن الدعم الذي يلبي احتياجاتها في مجال الإدارة ونقل المعرفة والتمويل، لأنّ الخبرات بدأت تتبلور لديها. والتحدّي الكبير في هذا المجال هو كيفية نقل الأفكار الناجحة الموجودة في عقول الناس إلى السوق لإطلاقها ومواكبتها وحمايتها وتوفير أسباب نجاحها".

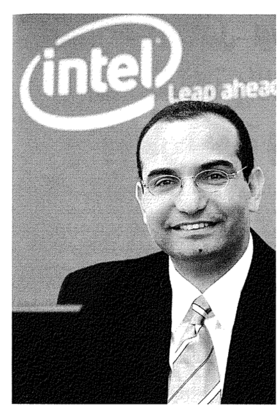
الحلول أهمّ من المعدّات

ويضيف نيشي موضحاً فكرة الاندماج الحاصلة بين المعلوماتية والاتصالات فيقول: "خذ مثلاً الشركات العالمية التي كانت تركّز على الاتصالات وتدريجياً تحوّلت إلى تزويد السوق بالخدمات المعلوماتية التي تتصل مباشرة بالاتصالات. لقد بنيت هذه الشركات على أسس خبراتها في مجال الاتصالات لكي تعزز وجودها في المجال المعلوماتي. "شركة ألكاتيل – لوسنت" مثلاً وسّعت من دائرة اهتماماتها في السوق وباتت تزوّد خدمات متكاملة. لقد ولّى الزمن الذي تركّز فيه الشركات، خصوصاً منها الذي يتعاطى بالتكنولوجيا، على بيع المعدّات أو الأجهزة. اليوم نحن نعيش عصر الحلول والخدمات، حتى ولو كان أساس عملنا يبدأ عند المعدّات، إلاّ أنه لا يكتمل سوى بتزويد العميل بالحلّ. في النهاية الزبائن يريدون حلولاً لا معدّات. ومن هذا المنطلق ليس أمام راسمي السياسات الوطنية سوى التعامل مع التنمية إلاّ من هذا المنظور".

نعيش عصر الحلول لا المعدّات والأجهزة

أما عن رأيه بالدور الذي يلائم مصر في عالم المعلوماتية والذي من خلاله يمكن أن تتميّز وسط اقتصادات سبق أن رسمت لنفسها دوراً وأقنعت سواها من الدول بهذا الاختيار، فيقول: "لماذا نجحت الهند في مساعيها للتحوّل إلى مصدر للتطبيقات المعلوماتية؟ الجواب سهل لكن ممتنع. لقد ركّزت على هدف تحويل إقليم مثل "بنغالور" إلى مركز لصناعة البرمجيات وتطويرها وأقتنعت هي أولاً بهذا الخيار، ثمّ أقنعت الجميع بمن فيهم الشركات العالمية، ووفّرت للنجاح كلّ مُسبباته. لندرس وضع مصر معاً من هذه الناحية، ماذا يمكن أن نرى؟ أولاً مصر لديها قاعدة هائلة من المهارات التي يمكن أن تنفع في أكثر من مجال معلوماتي. لكن بحسب خبرتي الطويلة بالسوق المصرية، أرى أنّ مصر يمكن أن تبرز في لعب دور ضمن إطار تطوير البرامج والتطبيقات المعلوماتية وتعريبها. وإذا أردت يمكن أن نصف الدور بأنه يتركّز في جعل المعلوماتية متفاهمة مع المتطلبات المحلّية. كذلك يمكن أن يحصلوا على دور في خدمة الزبائن، سواء من خلال مراكز الاتصال أو الدعم أو متابعة ما بعد البيع في المجال المعلوماتي".

وينهي نيشي حديثه بالتركيز على إيمان الشركات العالمية بدور وقدرات مصر المستقبلية "لكن على مصر أن تؤمن بنفسها أولاً، ثم تقنع لاحقاً الآخرين، علماً أنّ مجتمع شركات الأعمال عامة والمعلوماتية والاتصالات خاصة مقتنع بمستقبلها الواعد". ■



خالد العمراوي

مدير "إنتل":

دور مصر في المعلوماتية من خلال البحوث والتطوير

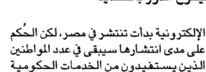
ينظر خالد العمراوي، المدير العام لمصر وبلاد الشام وشمال أفريقيا في شركة "إنتل" إلى سوق الاتصالات والمعلوماتية المصرية بكثير من التفاؤل رغم ما يصفه ببطء "حركة بعض المؤسسات". ويعتبر في المقابل أن السوق تتحرّك "بديناميكية مذهلة، والأدوار التي يمكن لمصر لعبها في قطاع الاتصالات والمعلوماتية، إضافة لصناعة البرمجيات العالمي، متعددة". لكن في النهاية على أحدهم أن يأخذ القرار لـ"حفر" دور مصر على خريطة أسواق المنطقة والعالم. واختيار الدور لا يمكن أن يكون نتيجة قرار فحسب، ذلك أن مترتباته ستكون مسؤولية راسمي السياسات والقطاع الخاص على السواء. لكن ما هو الدور الذي يناسب مصر؟ وفي أي مجال معلوماتي؟ وما هي مستلزمات بناء الدور؟

خالد العمراوي أجرى في هذا اللقاء ما يشبه "مرافعة"، دفاعاً عن دور مصر في قطاع المعلوماتية والاتصالات وأحقيتها بالمركز الإقليمي الأساسي في هذا المجال. فعرض أولاً للمعطيات ثم انتقل ليطرح الدور بالتحديد.

يقول **العمراوي**: "عندما تدرس أوضاع بلد مثل مصر يجب أن تتمتع بحكمة كبيرة لتتفهم خصوصياته وتأثيراتها على كل نشاطاته. إذا أخذنا القاهرة كمثل، وهي العاصمة، نرى أنها تضم أكثر من 18 مليون مواطن، وفيها تتوزع معظم المراكز الاقتصادية الرئيسية، وهذا يضع ثقلاً كبيراً على كاهل الدولة ككل. ثانياً لدينا خصوصية أخرى تتعلق بالعدد الكلي للمواطنين والذي يبلغ أقل بقليل من 80 مليوناً. إذا أردنا أن نربط فقط المراكز الاقتصادية الأساسية التي تخدم المواطنين بشبكة اتصالات فعّالة سنكون أمام مشروع هائل وسنحتاج إلى وقت طويل واستثمار ضخم لإنفاقه قبل الحصول على نتائج. وكل المشاريع في هذا البلد تتميز بالحجم الكبير. الجميع يعلم أن المعلوماتية يمكن أن تساهم بفعالية للتخلّص من البيروقراطية، لكن الاقتناع شيء والتنفيذ شيء آخر".

ويضيف متحدثاً عن مدى النشاط المعلوماتي المصري من جهة، ومدى استفادة المواطنين من المشاريع الرقمية من جهة أخرى فيقول: "الخدمات الحكومية الإلكترونية بدأت تنتشر في مصر، لكن الحُكم على مدى انتشارها سيبقى في عدد المواطنين الذين يستفيدون من الخدمات الحكومية الإلكترونية".

ويقدم **العمراوي** المزيد من الشرح لفكرته فيقول: "قامت وزارة المالية منذ فترة بحملة واسعة لتوضيح أهمية الضرائب على المستوى الوطني وجاءت النتائج مذهلة. ألا يمكننا أن نطبّق الحملة ذاتها للتعريف بأهمية المعلوماتية واستخداماتها ومدى فعاليتها بالنسبة للشركات والعمل العام؟ هذه "المحنة"، إذا صحت التسمية، والتي نعاني منها، تنطبق على قطاعات عدة، ويجب أن ننتبه إلى أننا في عصر المنافسة، وكل بلد يسارع إلى احتلال دور اقتصادي، ونحن لا نملك الوقت بيدنا وعلى العكس، نحن في الوقت".



مصر تملك فرصة كبيرة في مجال الـ Biotechnology

حاجات ماسة

وينتقل **العمراوي** في سياق شرحه للدور الذي يمكن أن تلعبه مصر في القطاع المعلوماتي فيقول: "نحن نستقبل استثمارات أجنبية مباشرة غير مسبوقة في تاريخ مصر. منذ أربعة أعوام وصلت الاستثمارات الأجنبية المباشرة في كل القطاعات إلى نحو 4 مليارات دولار. اليوم نستقبل فقط في قطاعي الاتصالات والمعلوماتية نحو 10 مليارات، وهذه حصة كبيرة من مجمل الاستثمارات الأجنبية التي تصل إلى مصر. لكن لكي نحافظ على نمو متواصل في معدلات الاستثمارات الأجنبية علينا المضي قدماً في مخططات ومشاريع البنية التحتية الأساسية ودعم قطاع التعليم. هذا لا ينتقص من قيمة إنجازات الوزارة التي حققت نقلة نوعية في قطاع الاتصالات".

ويضيف: "اليوم لدينا ثلاث رخص اتصالات نقّالة، ونقترب من منح رخص اتصالات في مجال الاتصالات الثابتة. لكن بصراحة، وضعنا في مجال شبكات تبادل البيانات "Data Connectivity" سيىء. هذه

الشبكات بحاجة إلى استثمارات ولن ينقذ الموقف سوى الاستثمارات الخارجية. للمقارنة فقط يمكننا أن ننظر إلى وضعنا في مجال الاتصالات، لقد أمضينا 90 عاماً حتى حققنا 11 مليون خط اتصالات هاتفية، بينما الاستثمارات منحتنا إمكانية رفع عدد الاشتراكات الهاتفية من 11 مليوناً إلى 23 مليوناً خلال أعوام عدة فقط. والعامل الذي ساعدنا في هذا المسعى هو وجود التكنولوجيا اللاسلكية، فقد توفّرت هذه التقنية بأسعار منخفضة وسرعات عالية. أعتقد أننا نحتاج إلى اعتماد السيناريو ذاته مع شبكات تبادل البيانات، ويمكننا أن نحل مشكلتنا من خلال تقنية WIMAX فهي غير مكلفة وتوفّر سرعات اتصالات بيانية عالية وتسمح باستخدام التطبيقات المعلوماتية بشكل لاسلكي. وهذا الحل يُعفي الشركات من الاستثمارات التي تُنفق لشراء التطبيقات والمعدات. والتطبيقات التي أتحدث عنها هنا هي كتلك المتعلقة بالتعليم عن بُعد والاستشفاء عن بُعد، وسواهما".

وفي مقارنة سريعة لمصر مع دول إقليمية، يقول **العمراوي**: "نحن متأخرون في مجال شبكات تبادل البيانات حتى بالمقارنة مع البلدان التي تشبهنا من حيث التجربة والأوضاع الاقتصادية. في المغرب مثلاً تتوفر شبكة تصل سرعتها إلى 500 كيلو بتقنية DSL، أما في تركيا فتصل سرعة الشبكة ذاتها إلى 3,5 ميغا، هذا على الرغم من أن مؤشراتنا الاقتصادية متشابهة مع تلك التي يسجلها المغرب وتركيا. واليوم لا تتجاوز سرعة الشبكة لدينا 250 كيلو".

الدور؟!

وبعد هذه المقدمة التفصيلية يصل **العمراوي** لتحديد فرص مصر في لعب دور إقليمي أو عالمي في مجال المعلوماتية والاتصالات، فيقول: "قبل أن نفتش عن دور يجب أولاً دراسة أدوار البلدان حولنا. خذ مثلاً الهند التي نجحت في مجال "التعهيد" (Outsourcing) ومن الصعب جداً منافستها في هذا المجال، لأنها باتت متقدمة جداً في تجربتها وأصبحت الأسواق مقتنعة بدورها. أيضاً من الصعب جداً منافسة الصين في الصناعات على اختلافها وخصوصاً الإلكترونية والرقمية، فهي لا تتضمن فقط الشركات العالمية التي تنتج فيها باقة كبيرة من منتجاتها، بل تتضمن أيضاً الشركات الصينية التي باتت تمتلك الخبرة والتجربة الكافيتين للمضي قدماً في عالم الصناعات الرقمية المعقدة. وفي هذا المجال أيضاً فرص مصر محدودة للنجاح. وقد يقول البعض أن "مراكز الاتصال" (Call Centers) مناسبة لمصر ولدينا مقومات النجاح في هذا القطاع. قد يكون هذا الرأي صحيحاً، إلا أننا لا نستطيع المحافظة على نجاح في هذا المجال على المدى البعيد كما أنه لا يمكن بأي حال اعتباره دوراً اقتصادياً معلوماتياً بالنسبة لبلد بحجم مصر. أعتقد أن لدينا فرصاً في اتجاهات عدة أولها مجال الملكية الفكرية في مجال التطبيقات، إضافة إلى أن مجال "البحوث والتطوير" (Research &Development) يمكن أن يعطينا تفوقاً على غيرنا وهوية اقتصادية عالمية. المصريون تعلموا وعملوا في الخارج ضمن مجالات عدة وقدموا ابتكارات واختراعات مميزة".

وعما إذا كانت مصر قادرة على تحقيق قوة تنافسية في مجال البحوث والتنمية بوجه جارتها إسرائيل التي باتت عريقة في هذا المجال ولديها خبرة طويلة تمتد عشرات الأعوام في الماضي، يوضح **العمراوي**: "ليس بالضرورة أن أنافس أي طرف في مجال البحوث والتنمية عموماً، فهذا المجال يتضمن اتجاهات عدة، ويمكن أن أختار أحد فروعه، ويمكننا أن نخلق اتجاهاً خاصاً بنا، يكون متناسباً مع قدراتنا. وعلى كل، خذ تجربة صناعة السيارات في اليابان والإلكترونيات في تايوان. الأولى تغلبت على عملاقة صناعة السيارات في الولايات المتحدة الأميركية ضمن خط إنتاج السيارات الاقتصادية، والثانية أوجدت لنفسها حيّزاً ضمن الإلكترونيات على الرغم من أن كل جيرانها دخلوا المجال ذاته. ولا ننسى أن منتجات الاثنين كانت منذ 50 عاماً تفتقر إلى الجودة بينما هي اليوم من أفضل المنتجات حول العالم".

ويضيف: "مصر أمامها فرصة هائلة في مجال "تكنولوجيا علم الأحياء" (Biotechnology) وتقنيات الاتصالات الجديدة. المهم أن نختار ونبدأ بمراكمة الخبرات. فلا قضية من دون هدف ولا هدف من دون اتخاذ قرار ولا قرار من دون رؤية. والرؤية الاقتصادية تصنع المعجزات. ما فعلته وزارة الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات في الفترة الماضية كان هائلاً وتستحق عليه كل التهنئة، اليوم أمامنا تحديات جديدة ولدي كل الأمل بأننا سننجح في المعلوماتية كما نجحنا في قطاع الاتصالات". ■

■■

الاقتناع بدور المعلوماتية شيء والتنفيذ شيء آخر

■■

لا نزال متأخرين في مجال شبكات "تبادل البيانات"

■■

"إنتل - مصر": مشروع تعاون مع "فودافون مصر" و"فوجيتسو سيمنز"

اتفقت "شركة إنتل"، مؤخراً، مع شركتي "فوجيتسو سيمنز" و"فودافون مصر" على إطلاق مجموعة منتجات ضمن قطاع الكمبيوترات المحمولة المتصلة بشبكة الإنترنت أو الشبكات الخاصة بالشركات. وستقدم الشركات الثلاث، كمرحلة أولى، 3 أنواع من الكمبيوتر المحمول" فوجيتسو سيمنز" المزوّدة بتكنولوجيا (Intel Centrino Duo) العالمية والتي تحقق كفاءة في استهلاك الطاقة وإطالة عمر البطارية وتغطية لاسلكية أفضل، مع التمتّع بسرعة عالية في التشغيل وتحميل البرمجيات.

وتعد هذه الاتفاقية دليلاً على استمرارية التعاون العالمي بين "إنتل" و"فودافون" حيث تقوم "فودافون مصر" بتوفير تقنية الاتصال عبر شبكة Vodafone broadband فائقة السرعة. ويتوافق تقديم خدمات Vodafone broadband واستخدامها مع أجهزة الكمبيوتر المحمول المزوّدة بتكنولوجيا (Intel Centrino Duo) مع رؤية "إنتل" المستقبلية للكمبيوترات المحمولة والتي توفّر للمستخدم إمكانية الاتصال اللاسلكي وتحميل البيانات بسرعة فائقة.

اهتمام خارجي بقطاع التأمين بعد إعادة الهيكلة


د. عادل منير

استعاد قطاع التأمين في مصر بعضاً من حركته التشريعية والتنظيمية خلال العام 2007، حيث شهد صدور مجموعة من القرارات والقوانين، لعلّ أبرزها قرار وزارة الاستثمار بدمج كل من شركة مصر للتأمين، والشرق للتأمين والشركة المصرية لإعادة التأمين لتكوّن "الشركة المصرية القابضة للتأمين"، وذلك تمهيداً لخصخصتها.

أما على مستوى القوانين، فجاء إقرار قانون التأمين الإلزامي عن المسؤولية المدنية الناجمة عن حوادث سيارات النقل السريع داخل مصر، ونموذج وثيقة التأمين الخاصة به، بمثابة استجابة لمطالب شركات التأمين المحلية لوقف النزف الحاصل في محافظ فرع تأمينات السيارات، والذي ينعكس سلباً على نتائج عدد كبير من هذه الشركات.

أثار قرار دمج شركات "مصر للتأمين" و"الشرق للتأمين" و"المصرية لإعادة التأمين" في شركة واحدة هي الشركة "المصرية القابضة"، ردود فعل متباينة في أوساط قطاع التأمين المصري لأسباب منها علمية، خصوصاً أن الدمج يشمل شركة إعادة تأمين، تصنيفها أدنى من تصنيف شركة مصر للتأمين، ولا يتجاوز مجموع أقساطها إجمالي أقساط الأخيرة. إضافة إلى كون القرار يقضي على استقلالية الشركة المصرية لإعادة التأمين.

أما الأصوات المؤيدة، فقد رحّبت بالقرار، واعتبرت أنه أتى متأخراً، إلا أنه يؤدي إلى عملية هيكلة القطاع وبالتالي إلى إعادة توزيع حصص السوق بين الشركات القائمة حالياً.

وفي هذا السياق، أوضح وزير الاستثمار **محمود محي الدين** أن الهدف من الدمج هو "زيادة أرباح الشركات، وزيادة العمالة والمساهمة في نمو السوق، وقال: "إن عملية الدمج ستتم مباشرة بعد إقرار الميزانية العمومية للشركات، وأن رأس المال المدفوع لـ "الشركة القابضة للتأمين" يبلغ 365 مليون دولار، ويقدّر مجموع أصولها بنحو 2,8 مليار دولار، وهي تستحوذ على 75 في المئة من إجمالي أقساط التأمين المكتتبة في مصر. ويشير الوزير **محي الدين** إلى أنه سيصار إلى طرح مجموعة من الأسهم للاكتتاب العام في البورصة المصرية.

تعزيز التصنيف الائتماني

ويؤكد رئيس "الشركة القابضة للتأمين" **محمود عبدالله** "أن الكيان الناشئ عن عملية دمج الشركات الثلاث سيكون له دور مؤثر في نشاط إعادة التأمين محلياً، على أن يسعى في ما بعد إلى التوسع إقليمياً". ويضيف: "إن قرار الدمج جاء بعد دراسات استمرت لمدة عامين" مبرراً إدراج الشركة المصرية لإعادة التأمين ضمن عملية الدمج، "بضعف حجمها الذي يعيق قدراتها التنافسية في السوق العالمية، في حين أن ضخامة الكيان الناشئ عن عملية الدمج جذب عمليات من الداخل والخارج تفوق تلك التي كانت تحصل عليها "المصرية لإعادة التأمين". وعلى هذا الأساس من المتوقع مضاعفة رأس مال الكيان الجديد ليصل إلى 4 مليارات جنيه، الأمر الذي سيرفع من قدرته على الاحتفاظ بحدود أكبر من الأقساط حتى ولو لم تأت من عمليات إعادة تأمين، مما سيكون له الأثر الفاعل في عملية التصنيف الائتماني للشركة الجديدة والذي من المفترض ألا يقل عن A أو –A".

ويشرح **عبدالله**: "إن أعمال الشركة ستتحرك في اتجاهين أساسيين: الأول، يتعلق بالعمليات داخل السوق المصرية؛ والثاني لمتابعة الأعمال الدولية وتحديداً في منطقة الخليج التي تمثل نحو 85 في المئة من المحفظة الخارجية لـ "المصرية لإعادة التأمين"، والتي تضم الخليج وسورية وشمال أفريقيا وآسيا. وتعدّ أسواق الكويت والسعودية وعمان والإمارات الأكبر بالنسبة للشركة في الخليج".

معايير محاسبية

في موازاة قرار الدمج الوزاري، دعّمت "الهيئة المصرية للرقابة على التأمين" العام الجاري ستراتيجية تحسين مستويات الإفصاح والشفافية في سوق التأمين المصرية، بوضع الدليل التطبيقي لمعايير المحاسبة المصرية لقطاع التأمين الخاص، والتي صدرت بقرار من وزير الاستثمار.

ويشدد رئيس "الهيئة المصرية للرقابة على التأمين" **د. عادل منير** على حرص هيئة الرقابة لجهة وجود هيكل رقابي قوي يتمتّع بإمكانات قوية مع التركيز المستمر على تطوير البنية التشريعية بهدف تنظيم السوق وفقاً للمعايير العالمية.

ويتوقع رئيس الهيئة أن يؤدي تطبيق هذه المعايير، التي وُضعت استناداً إلى المعايير المحاسبية العالمية، إلى تحسين جودة القوائم المالية خصوصاً لجهة الإفصاح والشفافية اللتين تساعدان الشركات على اتخاذ القرارات الاقتصادية والمالية الصحيحة.

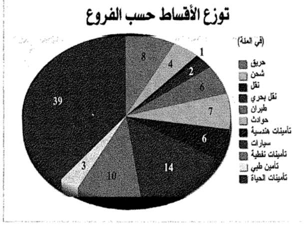
ويتضمّن هذا الدليل أُسس تقييم الأصول والالتزامات لجميع شركات التأمين وإعادة التأمين وأساليب العرض والإفصاح للقوائم المالية والإيضاحات المتممة لها، بالإضافة إلى قواعد إعداد وتصدير القوائم المالية وقاعدة نشرها لكافة شركات التأمين وإعادة التأمين.

وتتمثل أبرز أهداف هذه المعايير

توزيع أقساط التأمين بين الشركات الحكومية والخاصة



توزع الأقساط حسب الفروع



المحاسبية بإمداد مستخدمي القوائم المالية من شركات تأمين وإعادة تأمين بالمعلومات المناسبة التي يمكن الارتكاز عليها لتقييم أدائها ومركزها المالي وفي اتخاذ القرارات الاقتصادية. كما أنها تساهم في توفير المعلومات المهمة بالنسبة للمؤمنين حول سيولة الشركة وأصولها المخصصة وغير المخصصة، ومدى قدرتها على الوفاء بالتزاماتها لجهة دفع التعويضات، إضافة إلى توفير المعلومات عن المخاطر المتعلقة بالأصول والالتزامات المثبتة بالميزانية.

عودة الإقبال الأجنبي

التطورات التنظيمية الأخيرة، ترافقت مع عودة حركة الدخول الأجنبي إلى السوق المصرية التي كانت انطلقت مطلع العام 2000 وتوقّفت في العام 2004. فعلى الرغم من إدراك هذه الشركات لتدني القدرة الشرائية في السوق المصرية، إلّا أنها تعتبرها سوقاً واعدة مقارنة بحجم السكان الذي يعدّ أحد أهم العناصر بالنسبة للتأمين، بالإضافة إلى توافر الفرص في ظل الفورة الاقتصادية وتدفّق الاستثمارات المحلية والأجنبية وقيام مشاريع ضخمة في البلاد.

وسجل خلال تلك الحقبة دخول كل من شركة "آيس"، وشركة "رويال أند صن اللاينس للتأمين"، وشركة "أليانز"، وشركة "أليانز لتأمينات الحياة"، وشركة "بيت التأمين المصري السعودي"، و"آيس" لتأمينات الحياة، وشركة NSGB لتأمينات الحياة"، وشركة "بوبا- إيجيبت".

وفي العام 2007، وافقت الهيئة المصرية للرقابة على التأمين مبدئياً على طلب تأسيس شركة "وثاق للتأمين التكافلي في مصر" الذي تقدّمت به كل من شركة "وثاق" الكويتية للتأمين التكافلي وشركة "أديم" للاستثمار وإدارة الثروات. ويبلغ رأس مال الشركة في مصر 12 مليون دولار، المدفوع منه 6 ملايين دولار. وتبلغ حصة شركة "وثاق الكويتية للتأمين التكافلي" فيه 60 في المئة، مقابل 40 في المئة لشركة "أديم للاستثمار وإدارة الثروات".

وتأتي عملية التأسيس بعد إقدام شركة الخليج للتأمين في الكويت، الذراع المتخصصة في التأمين التابعة لشركة مشاريع الكويت "كيبكو"، على زيادة حصتها في المجموعة المصرية للتأمين "أميج" بنسبة 36,5 في المئة أي ما يعادل 219 ألف سهم، لتصل نسبة مساهمة الشركة إلى 63,8 في المئة، وذلك بعد ان تقدّمت شركة "الخليج للتأمين" بطلب تملك كامل رأس مال "أميج".

كما أعلنت الهيئة المصرية للرقابة على التأمين أيضاً الموافقة المبدئية على منح ترخيص جديد للشركة القابضة المصرية- الكويتية للتأمين التكافلي، لممارسة نشاطها الفرعي في مصر وذلك بمساهمة شركة "طوكيو مارين أند نيشيدو" اليابانية لتأمين الممتلكات، وتساهم الشركة القابضة المصرية الكويتية، بنسبة 27,6 في المئة من الشركة الجديدة.

ويقول مراقبون لقطاع التأمين في مصر إن الشركات الأجنبية تعتمد ستراتيجية تهدف إلى استقطاب شرائح جديدة في المجتمع المصري وذلك بمساندة شركاتها الأم التي تمنحها صلابة مالية قوية تمكّنها من تقديم خدمات تأمين بأسعار تنافسية جداً.

كما يتوقع المراقبون أن تساهم الشركات العالمية والشركات المصرية الكبرى بدور فاعل في تنمية السوق المحلية إلى جانب دخول المصارف إلى قطاع التأمين الذي يعتبر فرصة لزيادة حجم الأقساط وبلوغ شريحة جديدة من المؤمّنين، خصوصاً أن المصارف الأجنبية، وحتى مصارف القطاع العام، تتوجه إلى عملائها المنفتحين أصلاً على التحوّلات في العالم، وبالتالي فإن بيعهم التأمين أمر سهل، لاسيما وأن بيع التأمين عبر المصارف بات توجهاً عالمياً، الأمر الذي يؤدي إلى زيادة توظيف الكفاءات في المصارف.

كما يعوّل العاملون في قطاع التأمين المصري على التأمين التكافلي معتبرين انه يشكّل أحد الحلول لزيادة حجم سوق التأمين، لاسيما أن "هيئة التأمين المصرية" تولي هذا النشاط اهتماماً في ضوء النمو الذي يشهده في أكثر من منطقة حول العالم. ومن المتوقع أن تنكب الهيئة على إصدار التشريعات الضرورية لتنظيم هذا النشاط التأميني الحديث.

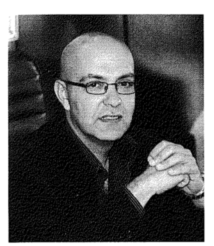
حجم السوق

يبلغ حجم أقساط التأمين المصدرة في مصر نحو 4,85 مليارات جنيه في العام 2006 مقابل 4,51 ملايين في العام 2005، أي بمعدّل نمو بلغ نحو 7,3 في المئة. وسجّلت التأمينات العامة مجموع أقساط بقيمة 3,06 مليارات جنيه، مقابل 2,99 مليار في العام 2005، أي بنسبة نمو بلغت نحو 2,1 في المئة. وارتفع إجمالي أقساط التأمين على الحياة من 1,52 مليار جنيه إلى 1,78 مليار، أي بزيادة نحو 17,4 في المئة.

واستأثرت شركات التأمين الحكومية بنسبة 65,49 في المئة من إجمالي الأقساط المكتتبة في العام 2006، مقابل 34,51 في المئة لشركات التأمين الخاصة. ■

شركة "الأهلي للتنمية العقارية": مرحلة التوسّع الإقليمي

تستعدّ شركة "الأهلي للتنمية العقارية" لخوض غمار تجربة التوسّع الإقليمي انطلاقاً من السعودية والسودان والجزائر. ويأتي ذلك بعد أن ثبتت موقعها في السوق المصرية كواحدة في قائمة الشركات العقارية الخمس الأولى في مصر.



أحمد صبّور

تعمل هذه المجموعة العقارية، متزايدة النمو والتوسع، تحت قبعتين أو مظلتين إذا جاز التعبير:

أولاً، شركة "الأهلي للتنمية العقارية" وهي الذراع المصرية المحلية الناتجة عن توأمة بين شركة صبّور للإنشاءات (58 في المئة) والبنك الأهلي (40 في المئة) ونسبة 2 في المئة المتبقية مملوكة من مستثمرين أفراد.

ثانياً، الشركة "العربية للتنمية العقارية" التي تمتلك فيها شركة "الأهلي للتنمية العقارية" نسبة 39 في المئة، ومجموعة الشربطلي السعودية نسبة 48 في المئة، فيما يملك المقاول **أشرف فرج** نسبة 13 في المئة المتبقية. ومن البديهي أن تكون هذه الشركة الذراع العقارية الإقليمية للشركة الشقيقة المتميزة في بلد النيل.

التركيبة الناجحة

لم يمضِ وقت طويل على تأسيس شركة "الأهلي للتنمية العقارية" في مصر العام 1994، برأس مال قدره 90 مليون جنيه، حتى ارتقت الشركة سلم التميّز والنجاح، حيث باتت قيمتها الفعلية اليوم تقدر بنحو 3,5 مليارات جنيه مصري، وذلك بقيادة مجلس إدارة كفوء قوامه 3 أعضاء من مجموعة صبور و3 أعضاء من البنك الأهلي الشريك الرئيسي.

في هذا يكمن سرّ النجاح السريع للشركة التي تمخضت عن زواج ناجح بين كيان مصرفي ومالي له ثقله وسمعته على الساحة المصرية، وهو البنك الأهلي، وبين مصداقية صبّور الأب واسمه الذائع في مجال الاستشارات العقارية، مع ما يعني ذلك من مصارف تقنية وفنية ومهنية كبيرة وخبرات متراكمة في عالم العقارات.

هذه التركيبة الذكية أرست تكاملاً ناجحاً وتاماً ما بين العقل العقاري المدبّر والعضلات المصرفية والمالية المفتولة، وتمكنت من رفع الشركة منذ انطلاقتها إلى عالم الكبار.

العضو المنتدب لشركة الأهلي للتنمية العقارية **أحمد صبّور** يقول في هذا السياق إن الشركة منذ انطلاقتها "أنشئت قوية، لكنها بالطبع لم تكتفِ بهاتين الدعامتين الصلبتين المتمثلتين بالبنك الأهلي وشركة "صبّور للإنشاءات"، ولم تنم على هذه الأمجاد، لكنها عبر سنوات من العمل الجاد والجهود الحثيثة والإبداع منذ تأسيسها، أدى فريق العمل فيها عملاً رائعاً وحقق إنجازات مهمة ونجاحات تلو النجاحات، مراكماً خبرات إدارية ومهنية وتقنية واستثمارية كبيرة. وبذلك حفل سجل الشركة بجهود ذاتية خلاقة تناغمت مع المرجعية المصرفية والثقل المالي من جهة، والمرجعية الاستشارية من جهة أخرى، لتجعل من الشركة "الأهلية للتنمية العقارية" مرجعية عقارية في مصر يصعب تجاوزها".

المراجعة الذاتية

وإذا كانت تغيب في مصر، كما في معظم البلدان العربية، معايير تقييم وتصنيف الشركات العقارية لناحية الجودة والربحية والعائد على الاستثمار والأصول ونسب الاستثمار المالي والبشري، ومعايير الاستثمارات الخارجية، وذلك بغية الوقوف بشكل موضوعي على حال الشركات ومكانتها في السوق العقارية المصرية، إلا أن شركة "الأهلي للتنمية العقارية" وضعت نفسها تحت الامتحان الصعب ومجهر المراجعة الذاتية النقدية خصوصاً أنها على قاب قوسين وأدنى من ولوج مرحلة التوسع الإقليمي وما يطرحه من تحديات على مستوى المنافسة والقيمة المضافة في أسواق عقارية متخمة، كما أنها في مرحلة ولوج المشاريع العقارية الراقية والفخمة الموجهة إلى الشريحة العليا من العملاء. وهذا ما يجعل التميز والإبداع سيّداً المنافسة.

الشركة مزيج من المرجعيتين المصرفية والاستثمارية

وعليه، شكلت الشركة فريقاً مكوناً من 20 شخصاً من الكفاءات والكوادر العليا فيها، وقامت بمراجعة ذاتية لتقييم مكامن القوة ومعرفة مواضع الضعف. وقد قاد محاور متخصص هذه العملية التقييمية التي أوصلت بالفعل إلى نتيجة صنفت الشركة، استناداً إلى معايير ومواصفات عالمية، ضمن الشركات العقارية الخمس الكبرى في مصر.

الرؤية الجديدة

على مدى السنوات الثلاث أو الأربع الأخيرة، ركزت الشركة نشاطها العقاري على فئة المجمّعات السكنية المتوسطة، ما تصنفه الشركة في تصنيفاتها الخاصة بـ(A-) و(B+)، ولم تذهب إلى فئة المشاريع السكنية الراقية والفخمة التي ستستهدف شريحة العملاء الأغنياء وأصحاب الملاءات العالية.

واستمرت الشركة على هذا المنوال حتى السنة الأخيرة، لكنها أضافت فئة المشاريع الممتازة (A+) المتمثلة بالقصور والفلل والمجمّعات السكنية الأكثر رقياً وفخامة، إضافة إلى المنتجعات البحرية السياحية

فائقة الفخامة. وبذلك خاضت الشركة غمار تجربة التميز والنقلة النوعية هذه لإرضاء شريحة متزايدة من العملاء الكبار ذوي المتطلبات والاحتياجات الخاصة. فمن المعلوم أن مصر سلكت طريق الفورة الاقتصادية التي يقوم بها القطاع الخاص بل يقودها وأصبحت ستراتيجية المشاريع السكنية الشعبية على أهميتها في السوق، غير كافية لتلبية طلب مختلف المتطلبات في السوق: طلب على الرفاهية والفخامة والاختلاف. "لدينا أكثر من مشروع مصنف في قائمة المشاريع العقارية الأكثر فخامة، الأفضل جودة والأعلى سعراً". يؤكد صبّور، مشيراً إلى أنه على الرغم من أن التوجّه إلى المشاريع العقارية الفخمة من فئة (A+) هو توجّه ستراتيجي للتكيّف مع متطلبات السوق، إلا أن مشاريع فئتي (A-) و(B+) لا تزال تشكّل نحو 70 في المئة من محفظتنا العقارية". كما يلفت أيضاً إلى أن الشركة لا تزال تركّز على المشاريع السكنية من فئات أدنى (B- و C+) "لأننا شركة تعمل وفق ستراتيجية عقارية شاملة لتلبية كل احتياجات السوق ومتطلبات كل فئات وشرائح العملاء. نحن لا نهمل أية فئة أو شريحة في المجتمع، نحن كبرنا مع هذا المجتمع ومع العملاء وواكبنا احتياجاتهم وتطلعاتهم، وهذا سبب نجاحنا ومكمن قوتنا لأننا قريبون مما يريده المواطن المصري من أية شريحة كان".

نجوم "الأهلي"

من بين المشاريع – النجوم (Star Projects)، التي أقامتها الشركة مشروع Bellagio في القاهرة الجديدة وهو عبارة عن تجمع من 350 فيللا. وهذا المشروع كان باكورة المرحلة الانتقالية إلى المشاريع الممتازة، وشهد إقبالاً كبيراً تجاوز ما هو معروض.

أبرز المشاريع - النجوم: Bellagio, Royal Meadows, Le Rêve

والمشروع الثاني، هو مشروع Royal Meadows في مدينة الشيخ زايد أول الطريق الصحراوي، وهو مجمّع سكني على أرض بمساحة مليون متر مربع ومكون من 550 فيللا بمواصفات مميزة. كما يضم المشروع مركزاً للمكاتب ومجمّع تسوّق ونادياً للنشاطات الاجتماعية والترفيهية والرياضية على مساحة 200 ألف متر مربع من المساحة الإجمالية للمشروع الذي يضم أيضاً حدائق لتضيف جمال الطبيعة والراحة والاستجمام إلى رفاهية العيش المعاصر.

أما ثالث المشاريع – النجوم في قائمة "الأهلي" فهو مشروع "الحلم" Le Rêve في القاهرة الجديدة أيضاً. ويقول صبّور عنه أنه مشروع حصري ومتميز جداً من فئة فيللا عالية الرقي والفخامة مع بناء كبير للمكاتب، وفندق بوتيك فيه مجمّع للتسوّق ستديره سلسلة فندقية عالمية.

خدمات المشورة العقارية

إلى ذلك، تقدم شركة "الأهلي للتنمية العقارية" خدمات الاستشارات العقارية وذلك انطلاقاً من ستراتيجية النشاط العقاري الشامل بوجهيه الإنشائي والاستشاري. وتتفاوض الشركة حالياً مع شركات وبيوتات عالمية متخصصة بتقديم هذه الخدمات الاستشارية وذلك بهدف رفع مستوى الخدمة في المشاريع العقارية المتخصصة كمشاريع المجمّعات التجارية والمكتبية والمشاريع والاستثمارات العقارية السياحية كالمنتجعات وغيرها.

"إضافة إلى ذلك تتوجّه الشركة نحو تقديم خدمات إدارة المشاريع العقارية بالتعاون مع شركة أميركية تعدّ من كبرى الشركات المختصة في هذا المجال في الولايات المتحدة: "هذه الخدمة الجديدة ستمكّننا من إدارة المشروع من الألف إلى الياء وبشكل شامل بدءاً بالتعاون مع المهندسين والمقاولين وصولاً إلى المستشارين الماليين والاستثماريين بحيث نضع البنية الهندسية والإنشائية والهيكلية المالية الكاملتين لأي مشروع نديره مستفيدين بالطبع من قدراتنا الذاتية بالطلع في مجال الاستشارات العقارية، ومن هذه الشراكة مع الشركة الأميركية المذكورة، إضافة إلى تعاوننا مع شركات أخرى متخصصة بإدارة المشاريع".

إلى ذلك تعتزم الشركة طرح خدمات الإجارة العقارية في مصر وفي الأسواق الخارجية التي ستدخلها، وقد وضعت نموذجاً متكاملاً للإجارة في سوقي التجزئة والمكاتب. وهذا يعتبر جزءاً مهماً من هيكل التمويل العقاري الذي يعدّ محرّكاً وقاطرة النمو في القطاع العقاري المحلي والعربي. ويقول صبّور في هذا المجال أن وجود البنك الأهلي كمساهم رئيسي في الشركة سيسهم بشكل فعّال وكفوء في وضع هيكليات الإجارة وصيغ التمويل العقاري المختلفة.

ولا ينسى صبّور أن يشير إلى أن قطاع العقارات الذكية هو من أولويات الشركة استعداداً لولوج المستقبل من بابه الرقمي والتكنولوجي العريض: "هناك طلب متزايد على الأبنية الذكية المزوّدة بتقنيات الاتصالات، والتشغيل عن بُعد، وهذا تحدٍ جديد سنرفعه لنحقق أفضل ما يصبو إليه العملاء". ■



مشروع Bellagio في القاهرة

رئيس "بايونيرز القابضة":
زيادة رأس المال والتوسّع نحو الخليج والمغرب


وليد زكي

بدأت "مجموعة بايونيرز" القابضة تنفيذ خطة توسّع شاملة تستهدف الدخول في أسواق جديدة من ناحية، وزيادة رأس المال لتمويل عمليات استحواذ ضخمة مرتقبة من ناحية ثانية. ويكشف رئيس مجلس إدارة "بايونيرز" القابضة وليد زكي عن ملامح خطة التوسّع التي تتضمّن زيادة رأس مال الشركة القابضة من 1,6 إلى 2,5 مليار جنيه، وذلك عبر عمليّة طرح خاص تستهدف كبار مستثمري منطقة الخليج العربي وبعض المؤسّسات الماليّة الدوليّة.

يوضح **وليد زكي** أنّ جزءاً من حصيلة الطرح سوف تُستخدم في تحقيق الأهداف الستراتيجيّة للشركة ومنها، تمويل عمليات استحواذ في أسواق المنطقة خصوصاً في الأردن، قطر والمغرب؛ وكذلك في فتح أسواق جديدة، اضافة إلى زيادة رؤوس أموال بعض الشركات التابعة وتمويل إنشاء "شركة بايونيرز" "كابيتال" التي ستعمل في مجال صناديق الملكيّة الخاصة.

حول هيكل الشركة وأذرعها الاستثماريّة يقول **زكي** أنّ "بايونيرز" القابضة تضمُّ حالياً عدداً من الشركات التابعة، إضافة إلى شروعها في تنفيذ خطّة توسّع إقليمي طموحة. وتضمُّ قائمة الأذرع الاستثماريّة التابعة للشركة القابضة كلاً من: "شركة بايونيرز مصر" للسمسرة والتي تمّ تقييم أصولها بنحو 1,1 مليار جنيه، و"شركة بايونيرز الإمارات"، و"شركة أموال للاستثمارات الماليّة" وهي تعمل في نشاط إدارة الأصول والمحافظ والصناديق و"شركة المستشار الدولي للاستثمار" والتي تعمل كبنك استثمار، و"شركة بايونيرز السعوديّة"، وتعمل في مجالات السمسرة والاستشارات والحفظ وتسعى للحصول على تراخيص للعمل في مجال إدارة الأصول ونشاط بنوك الاستثمار ومقرّها الرياض، و"شركة بايونيرز سوريا"، وهي الشركة الوحيدة في السوق السورية الحاصلة على ترخيص ممارسة أنشطة إدارة الإصدارات والسمسرة والحفظ وإدارة الأصول والاستشارات، وهناك "شركة بايونيرز الدوليّة" في البحرين وهذه الشركة ستكون ذراع المجموعة للاستثمارات الدوليّة.

ويضيف: "تمّ مؤخراً الاستحواذ على شركة أردنية تعمل في مجال السمسرة؛ كما تمّ الاستحواذ على "شركة بريزما للسمسرة" في مصر بهدف فصل أنشطة السمسرة الخاصة بالمؤسسات عن أنشطة السمسرة الخاصة بالأفراد".

الأولى في عدد العمليات

يشير زكي إلى أن الحجم الكبير لـ"بايونيرز" القابضة أتاح لها فرصة احتلال المركز الثالث في السوق المصرية العام الماضي من حيث حجم العمليات واحتلال المركز الأول في السوق من حيث عدد العمليات، وفي سوق الإمارات دخلت الشركة تصنيف قائمة أول 10 شركات حيث جاء ترتيبها الثامن في القائمة، إذ تمتلك الشركة 5 فروع في الإمارات بينما تمتلك "بايونيرز مصر" 18 فرعاً.

وعن خطة التوسّع الأفقيّة يقول **وليد زكي** أنّ الشركة تمرُّ حالياً بمرحلة توسّع لتغطية باقي الأسواق العربيّة سواء عن طريق افتتاح شركات جديدة بالتأسيس أو الاستحواذ على شركات قائمة، حيث من المقرّر أن تدخل خلال العام المقبل 2008 سوقي قطر والمغرب العربي.

انطلاقة السوق الماليّة المصريّة

وحول رؤيته لواقع ومستقبل السوق الماليّة المصريّة يشير رئيس مجلس إدارة "بايونيرز" القابضة، إلى أنّ واقع السوق يتّسق تماماً مع التغييرات الهيكلية التي حدثت في بُنية الاقتصاد المصري وحزمة السياسات الإصلاحيّة التي شملت القطاع المالي بما تضمّنته من تحديث تشريعات النظام المصرفي وإعادة هيكلة شركات التأمين والإصلاح الضريبي وتطوير اللوائح التنظيميّة والتشريعيّة لـ"هيئة سوق المال"، وعملية الطرح المتواصلة للمنتجات والأدوات الماليّة الجديدة؛ يضاف إلى ذلك ارتفاع ربحية الشركات. وأدّى كلّ ذلك إلى استقرار تشريعي وتعزيز درجة أمان السوق.

وقد شهدت السوق تطوّرات مهمة تمثّلت في رفع الحدّ الأدنى لرأس مال شركات السمسرة إلى 5 ملايين جنيه وإجبارها على العمل وفق أنظمة تكنولوجيّة مكلفة. وبالتالي تستعد السوق لمرحلة انطلاق كبيرة بدليل أنّ إجمالي عمليات الاستحواذ التي تمّت خلال العام المالي 2005-2006 وحتّى النصف الأول من العام الحالي، بلغت 41 عملية قيمتها 37 مليار جنيه مقابل 9 عمليات في العام 2004 قيمتها 1,8 مليار.

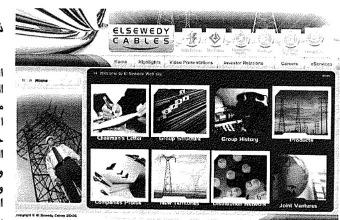
كما ارتفع عدد الشركات الجديدة ليبلغ 5958 شركة برأس مال مصدر قدره 36,8 مليار جنيه هذا العام مقابل 2530 شركة برأس مال مصدّر قدره 11 ملياراً فقط في العام 2001؛ كما استطاعت مصر اجتذاب 11 مليار دولار العام الماضي كاستثمارات أجنبيّة مباشرة مقابل نصف مليار دولار فقط العام 2001.

وحول مستقبل السوق يقول **زكي** أنّ البورصة المصريّة مازالت مليئة بالفرص، ولكنها فرص إنتقائيّة ترتبط بأداء شركات معينة وبعض القطاعات. ■

"السويدي للكابلات" على طريق العولمة

كشف رئيس مجلس إدارة "مجموعة السويدي للكابلات" صادق السويدي أنّ المجموعة بصدد تنفيذ خطة توسّع طموحة تستهدف الدخول لأسواق أكثر من 100 دولة جديدة عبر صادراتها من منتجات الكابلات والمحوّلات الكهربائية وغيرها من منتجات الشركات التابعة للشركة الأم. وأوضح أن "خطة التوسّع ستتم على محاور عدة منها الاستحواذ على شركات قائمة في بلدان أخرى أو تأسيس مصانع جديدة تابعة عبر شركاء محليين خصوصاً وأن منتجاتنا متواجدة حالياً في 25 دولة ولدينا مصانع تابعة في كل من سورية والسودان. كذلك نبني حالياً مصنعاً في السعودية بالشراكة مع مستثمر سعودي". كما أشار إلى أن الشركة بدأت تحصل على مقاولات متكاملة لتمديد البنية الأساسية الكهربائية في مدن بالكامل مثلما حدث في السودان مؤخراً، وتسعى إلى تعزيز هذا الاتجاه والتوسّع فيه مستقبلاً".

أولى خطوات التوسّع كانت بالاستحواذ على "شركة إسكرا أمكو" السلوفانية وهي الشركة الثالثة في أوروبا والسابعة على مستوى العالم في إنتاج العدادات الكهربائية الرقمية. وستتيح هذه الصفقة لـ"السويدي للكابلات" فرصة توزيع منتجاتها في 100 دولة، حيث تمتلك الشركة السلوفانية فروعاً وموزعين ووكلاء في هذه الدول لاسيما في أوروبا الشرقية.



وأوضح **السويدي** أن "الفرص كبيرة للنمو في صناعة الكابلات خصوصاً وأن هذه الصناعة أصبحت مكلفة في أوروبا بسبب ارتفاع أجور العمالة. وبالتالي بدأت مصانع الكابلات الأوروبية تغلق أبوابها. ونحن نسعى للحصول على الحصص السوقية لهذه المصانع عبر إنشاء مصانع جديدة في بلدان أوروبية وأفريقية. كما ندرس حالياً الدخول إلى منطقة أفريقيا الوسطى بإنشاء مصنع في كينيا. فنحن على طريق أن نصبح أحد اللاعبين الكبار في صناعة الكابلات في العالم، علماً أن أكثر من 50 في المئة من منتجات المصانع التابعة لنا في مصر والبالغ عددها 8 مصانع في مدينة العاشر من رمضان، يتم تصديرها للأسواق الخارجية".

ويضيف: "للمجموعة حضور قوي في بلدان أفريقيا ومنطقة الخليج العربي وكذلك في بعض البلدان الأوروبية. ونحاول حالياً فتح أسواق جديدة في منطقة الشرق الأقصى عبر إنشاء مصانع جديدة هناك بعد أن اكتسبنا خبرة 30 عاماً في صناعة الكابلات.

وهذه الخبرة تؤهلنا لبناء المصنع وتشغيله بأعلى كفاءة وبأسرع وقت بحيث يدخل المصنع الجديد مرحلة الإنتاج خلال فترة تتراوح ما بين 9 و 11 شهراً".

بناء مصنع لصهر النحاس مع شريك سويسري باستثمارات تصل إلى 800 مليون دولار

الاستحواذ على مصانع كابلات متعثرة في أوروبا وأفريقيا

توسّع يطال المنتجات

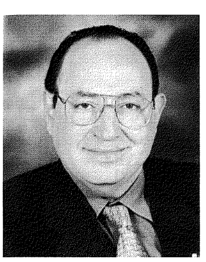
إلى جانب التوسّع الجغرافي، تستهدف "مجموعة السويدي للكابلات" التوسّع في مروحة منتجاتها. وفي هذا الإطار، قال **السويدي**: "لدينا حالياً صناعات مكملة مثل البلاستيك والنحاس وإكسسوارات الكابلات وننتجها بأحدث المواصفات العالمية. وسنقوم في العام المقبل بإنتاج المحوّلات الكهربائية قدرة 220 كيلو فولت. ولدينا أيضاً مشروع قيد الدراسة لإنشاء مصنع لصهر النحاس باستثمارات قدرها 800 مليون دولار بهدف إنتاج "خامة" النحاس التي هي المكون الرئيسي لصناعة الكابلات. ومن المقرر أن تمتلك "مجموعة السويدي" 26 في المئة من هذا المصنع على أن تعود النسبة المتبقية إلى شركة سويسرية".

ويتوقع **السويدي** أن تنعكس خطة التوسّع الجغرافية وتوسيع قاعدة المنتجات على مبيعات المجموعة، حيث من المنتظر أن تتجاوز الميزانية هذا العام نحو 7 مليارات جنيه، بينما يبلغ رأس مال المجموعة المدفوع 1,2 مليار جنيه. وكانت حقوق الملكية قفزت إلى 2,5 مليار جنيه، ويتم تداول 25 في المئة من إجمالي الأسهم في "بورصة القاهرة للأوراق المالية"، بينما تحتفظ عائلة **السويدي** بالحصة الحاكمة في الشركة والبالغة 75 في المئة. ■

رئيس "المجموعة البافارية للسيارات":

استثماراتنا 80 مليون دولار ومبيعاتنا مليار جنيه

الطوبجي: نخطط لدخول سوقي ليبيا والسودان



فريد الطوبجي

يعتبر رئيس مجلس إدارة "المجموعة البافارية للسيارات"، وكيل BMW في مصر، فريد الطوبجي أن النمو الذي حققته المجموعة خلال السنوات الثلاث الماضية هو بمثابة قصة نجاح لمستثمرين خليجيين، واكبوا جهود حكومة د.أحمد نظيف في تهيئة مناخ إيجابي وجاذب للاستثمارات العربية. وقال الطوبجي أن قصة نجاح "المجموعة البافارية" بدأت بتوقيع عقد وكالة BMW في مارس 2003، ثم بافتتاح مصنع الشركة في مايو 2004 على مساحة 39 ألف متر مربع، في مدينة السادس من أكتوبر، باستثمارات بلغت 42 مليون دولار، وذلك وفقاً لأحدث المستويات العالمية لصناعة السيارات. ويضم المصنع 120 محطة بطاقة إنتاجية 8 آلاف سيارة في الدورة الواحدة و15 ألف سيارة على دورتين في العام الواحد من مختلف الموديلات والماركات. ويقوم المصنع حالياً بإنتاج طرازات الفئة BMWX3-7-5-3 و Brilliance و Mahindra.

وقال أن المجموعة التي تضم حالياً 6 شركات تابعة، حققت معدلات نمو متسارعة، فقفز عدد العاملين فيها من 30 إلى 1300. وارتفعت الاستثمارات من 15 الى 80 مليون دولار، وزاد إنتاج المصنع من 900 سيارة في العام 2003، إلى 3 آلاف حالياً. وزاد حجم المبيعات من 900 إلى 4 آلاف سيارة، وزاد حجم الأعمال من 5 ملايين إلى أكثر من مليار جنيه حالياً. وأضاف **الطوبجي** أنه بعد عام واحد من إنشاء المصنع حصلنا على ثلاث شهادات جودة في حفاظ على البيئة. وأن مصنع مصر هو الوحيد في العالم، خارج شبكة BMW، الذي سمح له بإنتاج الفئة السابعة والخامسة والثالثة وسيارة الدفع الرباعي، إضافة إلى سيارة "بريلانس" الصينية وسيارة "ماهيدرا" الهندية. ونجحنا العام الماضي في تصدير 54 سيارة، ذهب بعضها إلى السوق الألمانية. وفي نهاية 2005، افتتحنا مركز القطامية الذي يضم مركز خدمة، بتكلفة 9 ملايين دولار، ويضم مدرسة تعليمية ومركز تدريب لخدمة فروع ووكلاء B.M.W في أفريقيا والمنطقة العربية، بإشراف ألماني.

"وإلى ذلك، افتتحنا مركز عرض في منطقة المهندسين في وسط القاهرة، ومركز صيانة على طريق القاهرة الإسكندرية الصحراوي في منطقة "أبو رواش"".

شركات جديدة

وأضاف **الطوبجي** أن المجموعة بدأت تنفيذ خطة توسّع، فأنشأت في العام 2005 "شركة بافاريان – كونتكت" لتجارة السيارات، بالاشتراك مع شركة "كونتكت" العاملة في مجال تمويل السيارات في مصر، وكذلك مع "البنك التجاري الدولي CIB" وبالتعاون مع قسم خدمات BMW التمويلية. وأصبحت الشركة تحتل المرتبة الأولى في مصر في مجال بيع السيارات بنظم تمويلية تناسب رغبات مختلف العملاء. كما أنشأت المجموعة شركة أخرى هي "الشركة المصرية للصناعات المغذية للسيارات".

وإلى ذلك، تعمل المجموعة كوكيل وموزع لعدد من ماركات السيارات الفخمة، منها: "رولس رويس" و"الميني كوبر" و"البريليانس" و"الجنى".

توسّع إقليمي

وعن خطة التوسّع التي تعتمدها المجموعة، قال **الطوبجي** أن إمكانيات المصنع أكبر من السوق المصرية، لذا نبحث عن أسواق جديدة. وقد بدأنا خطوات عملية لدخول سوقي السودان وليبيا، حيث بالإمكان الإفادة من إعفاءات جمركية نصت عليها اتفاقيات وقعتها مصر مع هذه البلدان. كما نسعى للتصدير إلى أوروبا مستفيدين من اتفاقية الشراكة ومن سعرنا المنافس.

تسهيلات

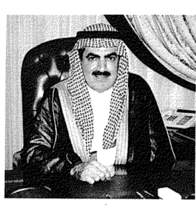
وأشار **الطوبجي** إلى أن قرار وزير التجارة والصناعة بخفض رسوم الجمارك على السيارات، من فئة 1600 سي. سي. وما دون، من 100 في المئة إلى 40 في المئة، وكذلك خفض الجمارك على المكونات المستوردة من 25 في المئة إلى ما بين 8 و10 في المئة حالياً، ساهم في انتعاش السوق. كما ساعد اعتماد تقنية "الهيكل الكامل" في التصنيع على دخول موديلات لم تكن لتدخل مصر نظراً لارتفاع سعرها.

وحول المشكلة الناجمة عن السماح باستيراد السيارات للجميع، وعدم حصر الأمر بالوكيل المعتمد، قال **الطوبجي** إنه لا بدّ من وضع تعريف محدد للوكيل والموزع والمستورد، لأنه ليس منطقياً أن يقوم أي مستورد باستيراد سيارات وبيعها في السوق المحلية من دون أن تكون لديه مراكز صيانة أو قدرة على تقديم خدمات ما بعد البيع، في حين يلزم الوكيل المعتمد بتقديم مثل هذه الخدمات.

وحول تأثير ارتفاع سعر اليورو، قال هناك تأثير سلبي بالطبع، ولدينا خطط بديلة تشمل تثبيت السعر، وفي حال استمرار اليورو بالارتفاع سنعمد إلى رفع الأسعار. ■

"المجموعة الوطنية للتقنية" تُطلق "معلومات مباشر"

مصدر موثوق للمعلومات الاقتصادية وأسواق الأسهم العربية



محمد رشيد البلاع

أطلقت "المجموعة الوطنية للتقنية"، إحدى أكبر شركات التقنية في العالم العربي والشركة الأم لخدمة "مباشر" المتخصصة في حلول وخدمات أسواق المال، الموقع الإلكتروني www.Mubasher.info الذي يُعتبر الأكبر من نوعه في مجال أسواق المال في العالم العربي.

يساعد موقع "معلومات مباشر"، الذي يغطي نشاط أسواق المال العربية، المستثمرين في الحصول على كلّ ما يهمهم، عبر باقة متميّزة من الخدمات الإخبارية والمعلوماتية عن أسواق المال والمؤسسات المالية، وأيضاً الخدمات التفاعلية، فضلاً عن الأدوات الاستثمارية المختلفة التي تساعد المستخدم على تحديد اتجاهات سوق المال.

وفي تصريح خاص بمناسبة تدشين الموقع، أكّد رئيس مجلس إدارة "المجموعة الوطنية للتقنية" **محمد رشيد البلاع** أنّ بوابة "معلومات مباشر" هي نتاج جهد استمر لمدة عامين، مشيراً إلى أنّ هذه المبادرة تهدف لتعميق مبدأ الشفافية في أسواق المال وزيادة وعي المستثمر قبل اتّخاذ قراراته الاستثمارية.

يحتوي الموقع على تغطية حيّة وشاملة لآخر أخبار أسواق المال والشركات المدرجة؛ كما يحتوي على أكثر من 170 مصدراً للأخبار وآخر للإعلانات الصادرة عن أسواق المال لحظة ورودها والعديد من المؤشرات الفنية والمالية للشركات المدرجة، بالإضافة إلى محرّك بحث قوي يبحث في أكثر من 60 منتدى لأسواق المال في المنطقة. كما ينقل الموقع للمستثمرين نبض السوق وآخر مستجدّاتها من خلال خدمة "راديو مباشر" التي تستضيف يومياً أحد الخبراء البارزين ليقدّم رؤية تحليلية لأحداث جلسة التداول، إضافة إلى مسؤولي الشركات المدرجة في السوق.

قاعدة بيانات متكاملة

ويضمُّ الموقع قاعدة بيانات متكاملة لكافة الشركات المدرجة في 10 أسواق مال عربية. ويجد المستثمر كافة المعلومات الأساسية لكلّ شركة بما فيها: عدد الأسهم، قيمة السهم الإسمية، رأس المال، القيمة الدفترية للسهم، حقوق المساهمين، مكرّرات الأرباح، نسبة الربح للقيمة الدفترية والعديد من المؤشرات المالية والفنية. ويعرض الموقع أيضاً القيم العادلة للأسهم المدرجة فور ورودها من الشركات المالية الكبرى المتخصصة، إضافة إلى كافة الإجراءات التي تقوم بها الشركات المدرجة كعمليات الاستحواذ أو زيادة رأس المال أو تجزئة الأسهم وغيرها. كما يستعرض الموقع الافصاحات الصادرة عن الشركات كالقوائم المالية ومحاضر الجمعيات العمومية مع إمكانية مقارنة القوائم المالية للسنوات الماضية مع قوائم شركات أخرى تعمل في المجال نفسه؛ كما يتيح الموقع للمستثمر أيضاً الإطلاع على حجم التعاملات اليومية التي قام بها المطلعون من أعضاء مجلس الإدارة.

فضلاً عن ذلك، يضمُّ الموقع صفحة خاصة بصناديق الاستثمار تعرض كافة المعلومات الشاملة عنها وآخر سعر للصندوق وربحيته ممّا يعود بفائدة طويلة الأمد على المستثمر. ومن أهمّ الخدمات التي يقدّمها الموقع للمستثمرين: "أدوات التحليل"، التي تُشرف عليها مجموعة من خبراء أسواق المال في العالم العربي. ومن تلك الأدوات: الماسح الفني، مقارن أداء الأسهم، مقارن المؤشرات المالية للشركات، مراقب حجم التداول، مراقب الأشكال والمخططات. ويستطيع المستثمر أن يعتمد على هذه الأدوات لاستعراض الأسهم التي حقّقت إشارات فنية من حيث أعلى أو أقل سعر خلال عام والفجوات العلوية وغيرها، كما يمكنه مقارنة الأداء المالي لشركات عدّة من خلال 15 مؤشراً مالياً، ويستطيع معرفة الأسهم التي تُحقّق حجم تداول غير عادي من خلال الحركة اليومية ومتابعة المخططات التي تتكوّن على الرسم البياني. كما تتيح هذه الأدوات إجراء المقارنة بين حركة سعر السهم خلال فترة محددة مع أسهم أخرى ومع حركة المؤشر. كما يوفّر الموقع للمستثمرين وحاملي الأسهم إمكانية التعرّف على أهم المواعيد الخاصة كالجمعيات العمومية واجتماعات مجلس الإدارة ومواعيد توزيع الأرباح المرتبطة بأسهمهم وغيرها من المواعيد الأخرى المهمة من خلال "المفكّرة الاقتصادية".

"راصد المنتديات"

ويوفّر الموقع "راصد المنتديات" الذي يقدّم خدمة البحث المتطوّرة في مواقع أشهر المنتديات الاقتصادية في العالم العربي ليسهّل إمكانية المتابعة لما يدور من نقاشات حول أسواق المال. ويقوم "راصد مباشر" بتحديث قاعدة بياناته الخاصة بالحوارات القائمة في المنتديات بمعدل دقيقة إلى 3 دقائق لكل منتدى، ممّا يضمن للمستثمر ومتابعي المنتديات إمكانية المتابعة اللحظية. ومن خلال قسم خاص بقواعد المعرفة، يمكن للمستثمر المبتدئ الحصول على إجابات تخص العديد من الأسئلة والاستفسارات حول سوق المال أو مبادئ المحاسبة والتمويل، إلى جانب ترجمة أكثر من 1200 مصطلح اقتصادي متخصص. وتسعى "شركة مباشر" على الدوام إلى تطوير خدماتها وجعل موقع "معلومات مباشر" المصدر الأول والأوثق للمعلومات الاقتصادية لكلّ المستثمرين العرب من خلال تقديم هذه الباقة المتنوّعة من الخدمات الإخبارية والمعلوماتية والتفاعلية وأدوات التحليل المتنوّعة. ■

Offices and Representatives

Al-Iktissad Wal-Aamal Offices

LEBANON (head office)

Minkara Center, Mme Curie St.
P.O.BOX: 113/6194 BEIRUT
TEL: + 961 1 780200 - 353577
FAX: + 961 1 780206 - 354952
E-mail: iktissad@iktissad.com

SAUDI ARABIA

RIYADH
P.O.BOX: 5157 RIYADH 11422
Al Olaya str., Al Nemr Center (B),
3rd Flr., Office # 302
TEL: + 966 1 293 2769
FAX: + 966 1 293 1837

JEDDAH
Adham Trade Center, Al Madinah Rd
1st Flr, Office # 105
TEL & FAX: + 966 2 651 9465
+ 966 2 614 1855

U.A.E. (Regional office)

P.O.BOX: 55034 DEIRA - DUBAI
TEL: + 971 4 294 1441
FAX: + 971 4 294 1035
E-MAIL: iktissad@iktissad.com

KUWAIT

P.O.BOX: 22955
SAFAT 13090 KUWAIT
TEL: + 965 2409552
MOBILE: + 965 7835590
FAX: + 965 2409553

QATAR

office # 16 ,Bin Towar center,
TV roundabout, Doha, Qatar
P.O.BOX: 747 Doha-Qatar
TEL: + 974 4877442
FAX: + 974 4873196
Mobile: + 9745112279
E-MAIL: raed.chehaib@iktissad.com

TURKEY

I. E. MURAT EFE
EMLAK BANKASI BLOKLARI C-4
NO. 15 34330 1. LEVENT - ISTANBUL
TURKEY
TEL: + 90 212 281 31 69
FAX: + 90 212 281 31 66
E-MAIL: turkey@iktissad.com

International Media Representatives

FRANCE

MRS. VICTORIA TOWNSEND
85 AVE. CHARLES DE GAULLE
92200 NEUILLY SUR SEINE
FRANCE
TEL: + 33 1 40883574
FAX: + 33 1 40883574
Email: vt22@wanadoo.fr

JAPAN

SHINANO INT'L
AKASAKA KYOWA BLDG
1-16-14 AKASAKA
MINATO - KU, TOKYO 107
JAPAN
TEL: + 813 35846420
FAX: + 813 35055628

MALAYSIA

Shallie Cheng
Publicitas International Sdn Bhd
S105, 2nd Floor, Centrepoint,
Lebuh Bandar Utama, Bandar Utama,
47800 Petaling Jaya, Selangor,
Malaysia.
Mobile Phone: + 6012 287 3092
TEL: + 603 7729 6923
FAX: + 603 7729 7115
Email: scheng@publicitas.com

RUSSIAN FEDERATION & CIS

LAGUK CO.
KRASNOKHOLMSKAYA NABEREZHNAJA
DOM 11/15, APP. 132
109172 MOSCOW,
RUSSIAN FEDERATION
TEL: + 7 495 911 2762, 912 1346
FAX: + 7 495 912 1260, 261 1367

SOUTH KOREA

BISCOMRM 521, MIDOPA BLDG.
145, DANGJU-DONG
CHONGNO-GU, SEOUL. 110-071
KOREA
1916 SEOUL, 110-619 KOREA
TEL: + 82-2 739 7841
FAX: + 82-2 732 3662

SWITZERLAND

LEADERMEDIA S.A.
CASE POSTALE 166,
ROUTE D'ORON 2
CH-1010 - LAUSANNE 10,
SUISSE
TEL: + 21 654 40 00
FAX: + 21 654 40 04

UNITED KINGDOM

TONY BEESTON
POWERS INTERNATIONAL LTD
GORDON HOUSE
GREENCOAT PLACE
LONDON SW1P 1PH
TEL: + 44 207 592 8325
FAX: + 44 207 592 8326
E-MAIL: tbeeston@publicitas.com

U.S.A, CANADA, PUERTO RICO

AD/MARKET INTERNATIONAL
136 EAST 36TH ST.
NEW YORK, NY 10016
TEL: + 1 212 213 8408
FAX: + 1 212 779 9651
E-MAIL: info@admarketintl.com
WEBSITE: admarketintl.com

THE MARCOM BUILDING
105 WOODROW AVE.
SOUTHPORT, CT 06490
TEL: + 1 203 319 1000
FAX: + 1 203 319 1004

Advertisers' Index

